

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені Ігоря Сікорського»**

ЗАТВЕРДЖЕНО

Вченою радою КПІ ім. Ігоря Сікорського
(протокол № 4 від « 02 » 04 2018 р.)

**ПРОМИСЛОВИЙ МАРКЕТИНГ
(Industrial Marketing)**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти**

| | |
|------------------|---|
| за спеціальністю | 075 Маркетинг |
| галузі знань | 07 Управління та адміністрування |
| кваліфікація | бакалавр маркетингу |

Зміни та доповнення погоджено НМКУ
075 Маркетинг
(протокол № 2/20 від « 23 » 04 2020 р.)
Освітню програму зі змінами та доповненнями
введено в дію з 2020/2021 навч. року
(наказ № 1/231 від « 08 » 07 2020 р.)

Київ – 2020

ПРЕАМБУЛА

РОЗРОБЛЕНО проектною групою:

Керівник проектної групи

Кубишина Надія Сергіївна, доцент, доцент кафедри промислового маркетингу, кандидат економічних наук, гарант ОПП бакалавра «Промисловий маркетинг»

Члени проектної групи:

Зозульов Олександр Вікторович, професор, професор кафедри промислового маркетингу, кандидат економічних наук

Царьова Тетяна Олександрівна, старший викладач кафедри промислового маркетингу, кандидат економічних наук

Шульгіна Людмила Михайлівна, професор, професор кафедри промислового маркетингу, доктор економічних наук

Писаренко Наталія Леонідівна, доцент, доцент кафедри промислового маркетингу, кандидат економічних наук

Завідувач кафедри промислового маркетингу

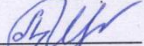
Солнцев Сергій Олексійович, доктор фізико-математичних наук, професор

За підготовку здобувачів вищої освіти за освітньою програмою відповідає кафедра промислового маркетингу

ПОГОДЖЕНО:

Першу редакцію освітньої програми ухвалено Методичною радою КПІ ім. Ігоря Сікорського (протокол № 7 від «29» 03 2018 р.).

Зміни та доповнення до освітньої програми погоджені Науково-методичною комісією університету зі спеціальності 075 Маркетинг (протокол № 2/20 від «23» 04 2020 р.)

Голова НМКУ 075  Людмила ШУЛЬГІНА

ВРАХОВАНО:

Затверджений Стандарт вищої освіти України за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти.

ОП обговорено та змінено після надходження та врахування всіх побажань, пропозицій і зауважень від стейкхолдерів, погоджено НМКУ 075 Маркетинг та схвалено на розширеному засіданні кафедри промислового маркетингу

(протокол № 10 від «22» 04 2020 р.).

ВРАХОВАНО:

Ірина Холод

ТОВ ЛІГА: ЗАКОН,
директор з маркетингу

Ірина Лілик

ГО «Українська асоціація маркетингу»,
президент

Володимир Максименко

ТОВ «Єврокар»
Директор департаменту дистрибуції

Назар Алі

ТОВ «Бюро Маркетингових Технологій»
Директор

Маргарита Дітріх

ТОВ «Торговий дім «Санітарний щит України»
Директор

Враховуючи затверджений Стандарт вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти наказом Міністерства освіти і науки України від 05.12.2018 р. № 1343, та надходження пропозицій на адресу кафедри, здійснено моніторинг освітньої програми. За результатами моніторингу освітньо-професійної програми «Промисловий маркетинг» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти Науково-методичною комісією університету за спеціальністю 075 «Маркетинг» від 23.04.2020 р., протокол № 2/20, погоджено зміни та доповнення до освітньої програми, які враховують пропозиції стейкхолдерів освітньої програми, академічної спільноти, учасників освітнього процесу тощо.

Проектною групою враховано:

1. Стандарт вищої освіти зі спеціальності 075 Маркетинг для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, що розміщено на сайті МОН України:

<https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/12/21/075-marketing-bakalavr.pdf>

2. Зауваження та пропозиції за результатами громадського обговорення:

- науково-педагогічних працівників кафедри промислового маркетингу;
- академічної спільноти;
- стейкхолдерів, зокрема роботодавців та фахівців, рецензії від яких розміщено на сайті кафедри промислового маркетингу <http://marketing.kpi.ua/navchalnyi-protses/gromadske-obgovorennya/11-general/articles/about-department/182-na-proekt-osvitnoji-programi-promisloviy-marketing-bakalavr-spetsialnist-075-marketing.html>

Рецензії-відгуки стейкхолдерів додаються

ЗМІСТ

| | | |
|----|--|----|
| 1. | Профіль освітньої програми..... | 5 |
| 2. | Перелік компонент освітньої програми..... | 11 |
| 3. | Структурно-логічна схема освітньої програми..... | 13 |
| 4. | Форма випускної атестації здобувачів вищої освіти..... | 14 |
| 5. | Матриця відповідності програмних компетентностей компонентам освітньої програми..... | 14 |
| 6. | Матриця забезпечення програмних результатів навчання відповідними компонентами освітньої програми..... | 16 |

1. ПРОФІЛЬ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ зі спеціальності 075 Маркетинг

| 1 – Загальна інформація | |
|--|--|
| Повна назва ЗВО та інституту/факультету | Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», факультет менеджменту та маркетингу |
| Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу | Ступінь – бакалавр Кваліфікація – бакалавр маркетингу |
| Офіційна назва освітньої програми | Промисловий маркетинг |
| Тип диплому та обсяг освітньої програми | Диплом бакалавра, одиничний, 240 кредитів, термін навчання 3 роки, 10 місяців |
| Наявність акредитації | Сертифікат про акредитацію, серія НД № 1192538, виданий Міністерством освіти і науки України, термін дії: до 01.07.2021 р. |
| Рівень з НРК/ Рівень вищої освіти | НРК України – 7 рівень, QF-EHEA – перший цикл, EQF-LLL – 6 рівень. |
| Передумови | Повна загальна середня освіта |
| Мова викладання | Українська |
| Термін дії освітньої програми | До наступної акредитації |
| Інтернет-адреса постійного розміщення освітньої програми | http://marketing.kpi.ua/navchalnyi-protses/navchalnyi-plan.html https://osvita.kpi.ua/op |
| 2 – Мета освітньої програми | |
| <p>Підготовка бакалаврів маркетингу, здатних вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності, що передбачає застосування сучасних економічних та управлінських теорій та методів, і характеризується комплексністю та невизначеністю умов в сфері промислового маркетингу.</p> <p>Мета освітньої програми відповідає Стратегії розвитку та місії КПІ ім. Ігоря Сікорського (https://kpi.ua/2020-2025-strategy), зокрема, п. 1.6, 1.7, 1.9, 1.10, та передбачає підготовку фахівців, здатних розв'язувати складні спеціалізовані завдання маркетингової діяльності, здійснювати і забезпечувати міжкультурну фахову взаємодію представників наукової спільноти, спрямовану на інтеграцію університетської освіти в європейський освітньонауковий простір шляхом інтернаціоналізації освітнього процесу в умовах сталого інноваційного науково-технічного розвитку суспільства та формування високої адаптивності здобувачів вищої освіти в умовах трансформації ринку праці через взаємодію з роботодавцями та іншими стейкхолдерами.</p> | |
| 3 – Характеристика освітньої програми | |
| Предметна область | <p>Об'єкт вивчення: маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів.</p> <p>Цілі навчання: підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності в сфері промислового маркетингу. Теоретичний зміст предметної області: суть маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно-</p> |

| | |
|---|--|
| | <p>категорійний апарат, принципи, функції, концепції маркетингу та їх історичні передумови; специфіка діяльності ринкових суб'єктів у різних сферах та на різних типах ринків; зміст маркетингової діяльності, розроблення маркетингових стратегій та формування управлінських рішень у сфері маркетингу.</p> <p>Методи, методики та технології: загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</p> <p>Інструменти та обладнання: сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.</p> |
| Орієнтація освітньої програми | Освітньо-професійна |
| Основний фокус освітньої програми | <p>Підготовка фахівців в сфері маркетингу, що володіють компетенціями, необхідними для провадження маркетингової діяльності на промисловому ринку на функціональному рівні.</p> <p>Ключові слова: ринок, маркетинг, промисловий маркетинг, функціональні задачі маркетингу, маркетингові дослідження</p> |
| Особливості програми: | <p>Унікальність ОП «Промисловий маркетинг» полягає у тому, що:</p> <ol style="list-style-type: none"> орієнтована на підготовку фахівців, що володіють знаннями з провадження маркетингової діяльності підприємств, що працюють на промисловому ринку; побудована на унікальних теоретико-методичних та науково-практичних розробках колективу кафедри, що з 1992 року займається саме проблемами промислового маркетингу, досвіді співпраці з підприємствами та науковими установами, пов'язаними з виробничою та науково-технічною діяльністю; співпраці з технічними інститутами, факультетами університету, його інноваційними підрозділами; кафедра промислового маркетингу була першою в Україні та донедавна єдиною кафедрою маркетингу, яка спеціалізується саме на промисловому маркетингу; програма має високу практичну спрямованість: індивідуальні роботи студентів виконуються по конкретним підприємствам; викладачі використовують власні наукові розробки, авторські методики, сучасні освітні технології. |
| 4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання | |
| Придатність до працевлаштування | <p>Працевлаштування за ДК 003:2010 (зі змінами, затвердженими наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 15.02.2019 р. № 259) випускники можуть працювати на посадах, що відповідають класифікаційним угрупованням:</p> <p>1475 Менеджер (управитель) з маркетингу</p> <p>1475.3 Менеджери (управителі) з дослідження ринку та вивчення суспільної думки</p> <p>1475.4 Менеджер з маркетингу, логістики, постачання, збуту, із зв'язків з громадськістю</p> <p>1476.1 Менеджер (управитель) з реклами</p> <p>2419.2 Консультант з маркетингу</p> <p>2419.2 Фахівець із зв'язків з громадськістю та пресою</p> <p>2419.2 Фахівець-аналітик з дослідження товарного ринку</p> <p>2419.2 Рекламист</p> <p>2419.2 Фахівець з методів розширення ринку збуту (маркетингу)</p> |

| | |
|--|---|
| Подальше навчання | Можливість продовжувати навчання на другому (магістерському) рівні вищої освіти. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти. |
| 5 – Викладання та оцінювання | |
| Викладання та навчання | Лекції, практичні заняття та комп'ютерні практикуми, виконання курсових та розрахункових робіт, написання рефератів та аналітичних оглядів, консультування, реалізація інтерактивного навчання у вигляді кейс-завдань та дискусій на задану тематику, окремі елементи змішаного навчання, переддипломна практика, участь у бізнес-семінарах, участь у наукових конференціях, написання статей та тез за результатами дипломного дослідження, виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи |
| Оцінювання | Рейтингова система оцінювання, усні та письмові екзамени, заліки, окреме оцінювання курсових робіт, тестування, семестрові атестації, захист дипломної роботи |
| 6 – Програмні компетентності | |
| Інтегральна компетентність | 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 на промисловому ринку. |
| 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 | Здатність проявляти 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 | Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології |
| ЗК 10 | Здатність спілкуватися іноземною та державною мовами |
| 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 |
| Спеціальні (фахові) компетентності спеціальності (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 інноваційній 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 |
| ФК 14 | Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності |
| ФК 15 | Здатність проваджувати маркетингову діяльність на промисловому та спорідненими з ними ринках |
| ФК 16 | Здатність враховувати техніко-економічні особливості підприємств, що працюють на промисловому ринку, у функціональній діяльності маркетолога |
| 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, у тому числі на промисловому та споріднених ринках. |
| 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, у тому числі на промисловому та споріднених ринках. |

| | |
|--|--|
| 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, у тому числі на промисловому та споріднених ринках. |
| 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, у тому числі на промисловому та споріднених ринках. |
| 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. |
| ПРН 18 | Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності. |
| ПРН 19 | Демонструвати знання особливостей промислового та споріднених з ним ринків, функціонування господарських суб'єктів на ньому, та враховувати це у функціональній діяльності маркетолога. |
| 8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми | |
| Кадрове забезпечення | Відповідно до кадрових вимог щодо забезпечення провадження освітньої діяльності для відповідного рівня ВО (додаток 2 до Ліцензійних умов), затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 р. № 1187 із змінами, внесеними згідно з Постановою Кабінету Міністрів України №347 від 10.05.2018 р. |
| Матеріально-технічне забезпечення | Відповідно до технологічних вимог щодо матеріально-технічного забезпечення освітньої діяльності відповідного рівня ВО (додаток 4 до Ліцензійних умов), затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 р. № 1187 із змінами, внесеними згідно з |

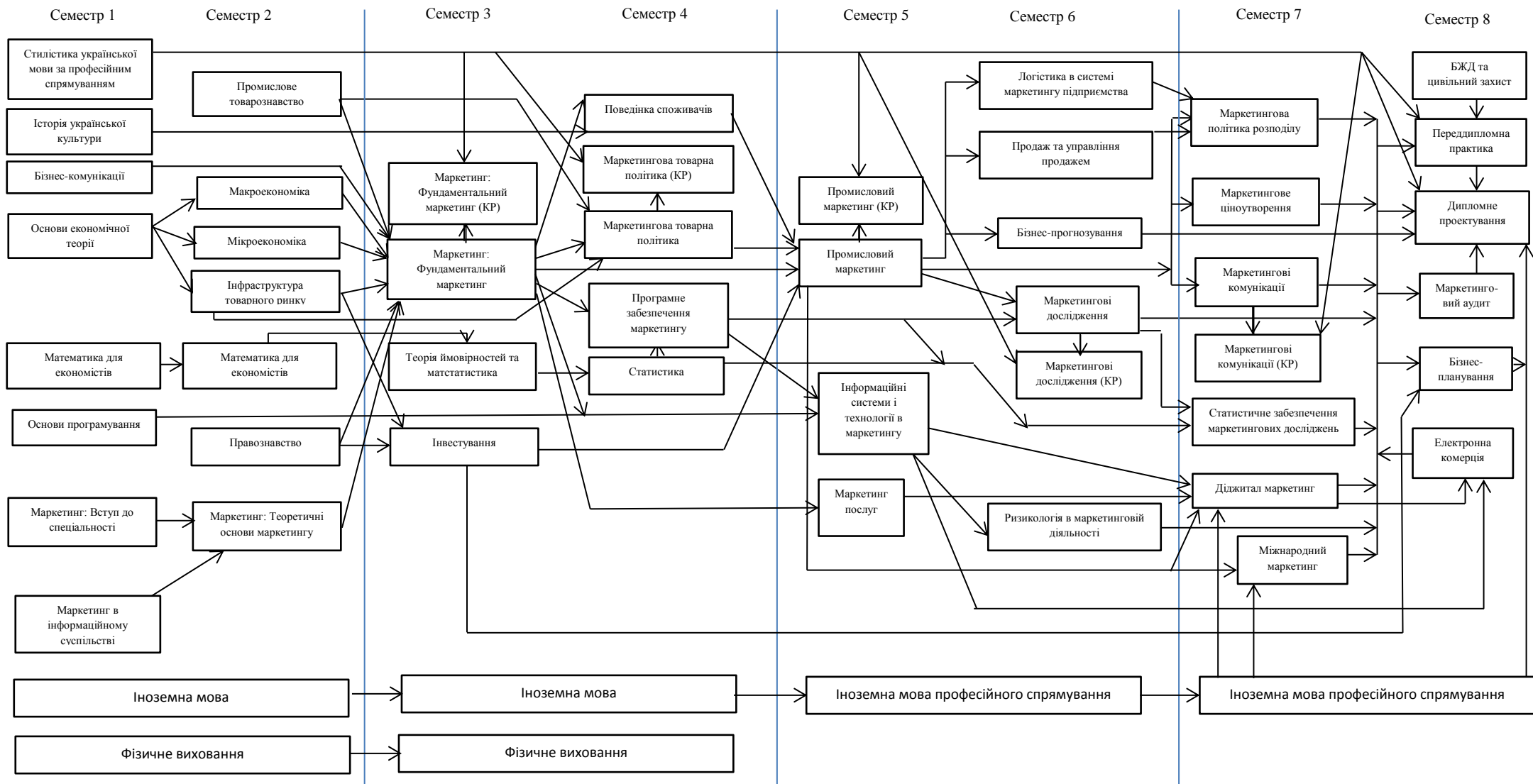
| | |
|--|---|
| | Постановою Кабінету Міністрів України №347 від 10.05.2018 р. |
| Інформаційне та навчально-методичне забезпечення | Відповідно до технологічних вимог щодо навчально-методичного та інформаційного забезпечення освітньої діяльності відповідного рівня ВО (додаток 5 до Ліцензійних умов), затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 р. № 1187 із змінами, внесеними згідно з Постановою Кабінету Міністрів України №347 від 10.05.2018 р. |
| 9 – Академічна мобільність | |
| Національна кредитна мобільність | Програмою передбачена можливість укладання угод про академічну мобільність та про подвійне дипломування |
| Міжнародна кредитна мобільність | Програмою передбачена можливість укладання угод про міжнародну академічну мобільність (Еразмус+ К1), про подвійне дипломування, про тривалі міжнародні проекти, які передбачають включене навчання студентів |
| Навчання іноземних здобувачів вищої освіти | Можливе викладання іноземною мовою |

2. ПЕРЕЛІК КОМПОНЕНТ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

| Код н/д | Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, практики, кваліфікаційна робота) | Кількість кредитів | Форма підсумкового контролю |
|---|---|--------------------|-----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. НОРМАТИВНІ (ОБОВ'ЯЗКОВІ) освітні компоненти | | | |
| 1.1. Цикл загальної підготовки | | | |
| ЗО 1 | Стилістика української мови за професійним спрямуванням | 2 | Залік |
| ЗО 2 | Історія української культури | 2 | Залік |
| ЗО 3 | Фізичне виховання | 5 | Залік |
| ЗО 4 | Іноземна мова | 6 | Залік |
| ЗО 5 | БЖД та цивільний захист | 2 | Залік |
| ЗО 6 | Основи економічної теорії | 4,5 | Екзамен |
| ЗО 7 | Бізнес-комунікації | 3,5 | Залік |
| ЗО 8 | Макроекономіка | 3,5 | Залік |
| ЗО 9 | Мікроекономіка | 4 | Залік |
| ЗО 10 | Математика для економістів | 8 | Екзамен |
| ЗО 11 | Теорія ймовірностей та математична статистика для маркетингу | 4,5 | Екзамен |
| ЗО 12 | Основи програмування | 3 | Залік |
| ЗО 13 | Правознавство | 3 | Залік |
| ЗО 14 | Статистика | 5 | Екзамен |
| 1.2. Цикл професійної підготовки | | | |
| ПО 1 | Маркетинг в інформаційному суспільстві | 4,5 | Екзамен |
| ПО 2 | Промислове товаровознавство | 3,5 | Залік |
| ПО 3 | Інфраструктура товарного ринку | 4 | Екзамен |
| ПО 4 | Маркетинг | 13,5 | Екзамен |
| ПО 5 | Курсова робота з маркетингу: Фундаментальний маркетинг | 1 | Залік |
| ПО 6 | Інвестування | 5 | Екзамен |
| ПО 7 | Маркетингова товарна політика | 4,5 | Екзамен |
| ПО 8 | Курсова робота з маркетингової товарної політики | 1 | Залік |
| ПО 9 | Поведінка споживачів | 4,5 | Екзамен |
| ПО 10 | Програмне забезпечення маркетингу | 3,5 | Залік |
| ПО 11 | Промисловий маркетинг | 4,5 | Екзамен |
| ПО 12 | Курсова робота з промислового маркетингу | 1 | Залік |
| ПО 13 | Маркетинг послуг | 4 | Екзамен |
| ПО 14 | Інформаційні системи і технології в маркетингу | 3 | Залік |
| ПО 15 | Логістика в системі маркетингу підприємства | 4 | Екзамен |
| ПО 16 | Продаж та управління продажами | 3 | Залік |
| ПО 17 | Маркетингові дослідження | 4,5 | Екзамен |
| ПО 18 | Курсова робота з маркетингових досліджень | 1 | Залік |
| ПО 19 | Ризикологія в маркетинговій діяльності | 4 | Екзамен |
| ПО 20 | Бізнес-прогнозування | 3 | Залік |
| ПО 21 | Маркетингові комунікації | 4,5 | Екзамен |
| ПО 22 | Курсова робота з маркетингових комунікацій | 1 | Залік |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|---|------------|---------|
| ПО 23 | Статистичне забезпечення маркетингових досліджень | 3,5 | Залік |
| ПО 24 | Діджитал маркетинг | 3,5 | Залік |
| ПО 25 | Маркетингове ціноутворення | 4,5 | Екзамен |
| ПО 26 | Маркетингова політика розподілу | 4 | Екзамен |
| ПО 27 | Міжнародний маркетинг | 3,5 | Залік |
| ПО 28 | Бізнес-планування | 4 | Екзамен |
| ПО 29 | Маркетинговий аудит | 3,5 | Залік |
| ПО 30 | Електронна комерція | 3 | Залік |
| ПО 31 | Переддипломна практика | 6 | Залік |
| ПО 32 | Дипломне проектування | 6 | Захист |
| 2. ВИБІРКОВІ освітні компоненти | | | |
| 2.1. Цикл загальної підготовки | | | |
| ЗВ 1 | Освітній компонент 1 ЗУ-каталогу | 2 | Залік |
| ЗВ 2 | Освітній компонент 2 ЗУ-каталогу | 2 | Залік |
| ЗВ 3 | Освітній компонент 3 ЗУ-каталогу | 2 | Залік |
| ЗВ 4 | Освітній компонент 4 ЗУ-каталогу | 2 | Залік |
| ЗВ 5 | Іноземна мова професійного спрямування | 6 | Екзамен |
| 2.2. Цикл професійної підготовки | | | |
| ПВ 1 | Освітній компонент 1 Ф-каталогу | 3,5 | Залік |
| ПВ 2 | Освітній компонент 2 Ф-каталогу | 3,5 | Залік |
| ПВ 3 | Освітній компонент 3 Ф-каталогу | 3,5 | Залік |
| ПВ 4 | Освітній компонент 4 Ф-каталогу | 4,5 | Залік |
| ПВ 5 | Освітній компонент 5 Ф-каталогу | 4 | Залік |
| ПВ 6 | Освітній компонент 6 Ф-каталогу | 4 | Залік |
| ПВ 7 | Освітній компонент 7 Ф-каталогу | 4 | Залік |
| ПВ 8 | Освітній компонент 8 Ф-каталогу | 4 | Залік |
| ПВ 9 | Освітній компонент 9 Ф-каталогу | 3,5 | Залік |
| ПВ 10 | Освітній компонент 10 Ф-каталогу | 3,5 | Залік |
| ПВ 11 | Освітній компонент 11 Ф-каталогу | 4 | Залік |
| ПВ 12 | Освітній компонент 12 Ф-каталогу | 4 | Залік |
| Загальний обсяг обов'язкових компонентів: | | 180 | |
| Загальний обсяг вибіркових компонентів: | | 60 | |
| Обсяг освітніх компонентів, що забезпечують здобуття компетентностей визначених СВО | | 122 | |
| ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ | | 240 | |

3. СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА СХЕМА ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ



4. ФОРМА ВИПУСКНОЇ АТЕСТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Випускна атестація здобувачів вищої освіти проводиться у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи та завершується видачею документа встановленого зразка про присудження ступеня бакалавра з присвоєнням кваліфікації «бакалавр маркетингу» за освітньо-професійною програмою «Промисловий маркетинг» зі спеціальності 075 «Маркетинг».

Випускна атестація здійснюється відкрито і публічно.

5. МАТРИЦЯ ВІДПОВІДНОСТІ ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ КОМПОНЕНТАМ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

(УТОЧНЕННЯ: ЗАГАЛЬНІ ТА СПЕЦІАЛЬНІ (ФАХОВІ) КОМПЕТЕНЦІЇ ПО НОРМАТИВНИХ (ОБОВ'ЯЗКОВИХ) ОК)

| | ЗО 1 | ЗО 2 | ЗО 3 | ЗО 4 | ЗО 5 | ЗО 6 | ЗО 7 | ЗО 8 | ЗО 9 | ЗО 10 | ЗО 11 | ЗО 12 | ЗО 13 | ЗО 14 |
|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 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 | | | | | + | | | | | | | | + | |
| ФК 1 | | | | | | + | | | + | | | | | |
| ФК 2 | | | | | | + | | + | + | | | | | |
| ФК 3 | | | | | | | | | | | | | | + |
| ФК 4 | | | | | | | | | | | | | | |
| ФК 5 | | | | | | | | | | | | | | |
| ФК 6 | | | | | | | | | | | | | | |
| ФК 7 | | | | | | | | | | | | | | |
| ФК 8 | | | | | | | | | | | | | | |
| ФК 9 | | | | | | | | | | | | | | |
| ФК 10 | | | | | | | | | | | | | | |
| ФК 11 | | | | | | + | | + | + | + | | | | + |
| ФК 12 | | | | | | | | | | | | | | |
| ФК 13 | | | | | | | | | | | | | | + |
| ФК 14 | | | | | | | | | | | | | | |
| ФК 15 | | | | | | | | | | | | | | |
| ФК 16 | | | | | | | | | | | | | | |

(УТОЧНЕННЯ:ЗАГАЛЬНІ ТА СПЕЦІАЛЬНІ КОМПЕТЕНЦІЇ ПО ПРОФЕСІЙНИХ ДИСЦИПЛІНАХ)

| | ПО 1 | ПО 2 | ПО 3 | ПО 4 | ПО 5 | ПО 6 | ПО 7 | ПО 8 | ПО 9 | ПО 10 | ПО 11 | ПО 12 | ПО 13 | ПО 14 | ПО 15 | ПО 16 | ПО 17 | ПО 18 | ПО 19 | ПО 20 | ПО 21 | ПО 22 | ПО 23 | ПО 24 | ПО 25 | ПО 26 | ПО 27 | ПО 28 | ПО 29 | ПО 30 | ПО 31 | ПО 32 | | | |
|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---|---|---|
| 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 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | + |
| ФК 1 | | | | + | + | | + | + | | | + | + | | + | | | + | + | | | | | + | | + | + | + | | + | | | | + | | |
| ФК 2 | | | | + | + | | + | + | + | | | + | + | + | | + | + | + | | | | + | + | | + | + | | | | | | | | + | |
| ФК 3 | | | | + | + | | + | + | + | + | + | + | + | | + | + | + | | + | + | + | + | | | | | | + | | + | | + | + | + | |
| ФК 4 | | | | + | + | + | | + | | | + | + | + | + | + | | | + | | | | + | + | | + | + | + | | + | | + | + | + | + | |
| ФК 5 | | | | + | + | | + | + | | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | |
| ФК 6 | | | | | + | | + | | | | | + | + | | | | + | + | | | | | + | | | + | | | + | | | | | + | |
| ФК 7 | | + | + | + | + | | | | | | | | + | | + | | | | | | | + | + | | | + | + | | | + | + | | | + | |
| ФК 8 | | | | | + | | | + | | | + | + | | | | | | | + | + | | | + | + | + | | | | | | | | | + | |
| ФК 9 | + | | | | | | + | + | | | | | | | | | | | | | | | | + | | | | | | | | | | + | |
| ФК 10 | | | | | | | | | | + | + | + | + | + | + | | + | + | | | | + | + | + | + | | | | | | | | | + | |
| ФК 11 | | | + | | + | | | + | + | | | + | + | | | | | + | | + | | + | | | | | | | | | | | | + | |
| ФК 12 | | | | | + | + | | + | | | + | + | + | | | | + | + | | | | + | + | | + | | | | | | | | | + | |
| ФК 13 | | | | | + | + | | + | | | | + | + | | + | | | | + | | + | | + | | | + | | | | + | | | | + | |
| ФК 14 | + | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | + | + | | | + | + | | | + | | | | + | |
| ФК 15 | | | | | | | + | + | | | + | + | + | | + | + | + | + | | + | + | + | + | | + | + | | + | | + | | | + | | |
| ФК 16 | | | | | | | | | | | + | + | | | + | | | | | | | | | | | | | | | | | | | + | |

6. МАТРИЦЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГРАМНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ВІДПОВІДНИМИ КОМПОНЕНТАМИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

(УТОЧНЕННЯ: ПРОГРАМНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ПО БАЗОВИХ ДИСЦИПЛІНАХ)

| | ЗО 1 | ЗО 2 | ЗО 3 | ЗО 4 | ЗО 5 | ЗО 6 | ЗО 7 | ЗО 8 | ЗО 9 | ЗО 10 | ЗО 11 | ЗО 12 | ЗО 13 | ЗО 14 |
|--------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ПРН 1 | | | | | | + | | + | + | + | | | | |
| ПРН 2 | | | | | | + | | + | + | + | + | | | |
| ПРН 3 | | | | + | | | | | | + | + | + | + | + |
| ПРН 4 | | | | | | | | | | + | + | | | + |
| ПРН 5 | | | | | | | | + | | | | | | |
| ПРН 6 | | | | | | | | | | | | | | |
| ПРН 7 | | | | | | | | | | | | + | | + |
| ПРН 8 | | | | | | | | | | | | | | |
| ПРН 9 | | | | | | | | | | | | | | |
| ПРН10 | + | | | | | | + | | | | | | | + |
| ПРН11 | | + | | + | | + | + | | + | | | | | + |
| ПРН12 | | | | | | | | | | + | | | | + |
| ПРН13 | | | | | | | | | | | | | | |
| ПРН14 | | | | | | | + | | | | | | | |
| ПРН15 | | + | + | + | + | | | | | | | | + | |
| ПРН16 | | | | | | | | | | | | | | |
| ПРН17 | + | | | + | | | | | | | | | | |
| ПРН18 | | + | | | + | | | | | | | | | |
| ПРН 19 | | | | | | | | | | | | | | |

(УТОЧНЕННЯ: ПРОГРАМНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ПО ПРОФЕСІЙНИХ ДИСЦИПЛІНАХ)

| | ПО 1 | ПО 2 | ПО 3 | ПО 4 | ПО 5 | ПО 6 | ПО 7 | ПО 8 | ПО 9 | ПО 10 | ПО 11 | ПО 12 | ПО 13 | ПО 14 | ПО 15 | ПО 16 | ПО 17 | ПО 18 | ПО 19 | ПО 20 | ПО 21 | ПО 22 | ПО 23 | ПО 24 | ПО 25 | ПО 26 | ПО 27 | ПО 28 | ПО 29 | ПО 30 | ПО 31 | ПО 32 | | |
|--------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---|---|
| ПРН 1 | | | + | + | + | | + | + | + | | + | + | + | + | | + | + | + | + | | + | + | | + | + | + | + | | + | + | + | + | | |
| ПРН 2 | | | + | + | + | | + | + | + | | + | + | + | | | + | + | + | + | + | | + | | | | | | + | + | + | | | | |
| ПРН 3 | | + | + | + | + | | + | + | | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | | + | | + | + | |
| ПРН 4 | | | | + | + | + | + | + | | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | + | |
| ПРН 5 | | | + | | + | | | + | + | | | + | | | | + | + | + | + | + | | + | | | | | | + | | + | | | | |
| ПРН 6 | | + | | | | + | | | | | | | | + | + | + | + | + | + | | + | + | | | | | + | | | + | | | + | |
| ПРН 7 | + | | | | | | | | | + | | | | + | + | | + | + | | | + | + | + | + | | | | | | + | | | + | |
| ПРН 8 | + | | | | | | + | + | + | + | | | | + | | | | | | | | | | + | + | | | | + | + | | | + | |
| ПРН 9 | | | | | | + | | | | | | | | | | | | | | + | | | | | | | + | + | + | + | | | + | |
| ПРН10 | | | | | + | | | + | | | + | + | + | | | | + | + | | + | + | + | + | | + | + | | | + | | | | | |
| ПРН11 | + | + | | | + | | + | + | + | + | + | + | + | + | + | | | + | | + | + | + | + | + | + | + | | + | | + | | + | + | |
| ПРН12 | | | + | + | + | + | + | + | + | | + | + | + | | | + | + | + | | + | + | + | | + | + | + | + | + | | | | + | + | |
| ПРН13 | | | | | + | + | | + | | | | + | + | | | + | | + | | | | + | | | | | | | + | | | + | + | |
| ПРН14 | | | | + | | | + | | | | + | | + | | | | | | | | + | | | + | + | | | | + | | + | | | |
| ПРН15 | | | | + | | | | | | | | | + | | | | | | | | | | | | | | | + | | | | | | |
| ПРН16 | + | | | + | | | | | | | | | + | + | | | | | | | + | + | | | | | | | | | | + | + | |
| ПРН17 | | | | | + | | | + | | | | + | | | | | | | + | | | + | | | | | | | | | | | + | |
| ПРН18 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | + |
| ПРН 19 | | | | | | | + | + | | | + | + | + | | + | + | + | + | | + | + | + | + | | + | + | | + | | | | | + | |