

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Центральноукраїнський національний технічний університет

## ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

### «МАРКЕТИНГ»

перший рівень вищої освіти  
(назва рівня вищої освіти)

за спеціальністю 075 «Маркетинг»  
(код і назва спеціальності)

галузь знань 07 «Управління та адміністрування»  
(шифр та назва галузі знань)

кваліфікація бакалавр з маркетингу

ЗАТВЕРДЖЕНО ВЧЕНОЮРАДОЮ  
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКОГО  
НАЦІОНАЛЬНОГО  
ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Голова вченої ради

/ Кривітний В.М. /

Протокол № 10 від «17» 06 2022 р.

Наказ № 92 від «18» 06 2022 р.

Освітня програма вводиться в дію з 1.09 2022 р.

Ректор

/ В.М. Кривітний /




Кривітницький, 2022 р.

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

Рівень вищої освіти    **Перший (бакалаврський)**  
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ            **07 Управління та адміністрування**  
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ        **075 Маркетинг**  
КВАЛІФІКАЦІЯ          **Бакалавр з маркетингу**

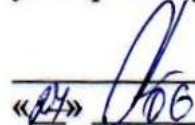
**РОЗРОБЛЕНО І СХВАЛЕНО**  
Науково-методичною комісією  
спеціальності 075 Маркетинг

Протокол № 3  
від «17» 06 2022 р.  
Голова НМК спеціальності

 **Руслана ЖОВНОВАЧ**


**ПОГОДЖЕНО**

Проректор з науково-педагогічної  
роботи Центральноукраїнського  
національного технічного  
університету

 **Андрій КИРИЧЕНКО**  
«17» 06 2022 р.

**РЕКОМЕНДОВАНО**  
Науково-методичною радою  
університету

Протокол № 4  
від «14» 06 2022 р.  
Голова НМР університету

 **Олександр ЛЕВЧЕНКО**

Ректор  
Цentrальноукраїнського  
національного технічного  
університету

 **Володимир КРОПІВНИЙ**  
«17» 06 2022 р.

## ПЕРЕДМОВА

Освітньо-професійна програма «Маркетинг» регламентує нормативні, компетентнісні, кваліфікаційні, організаційні, навчальні та методичні вимоги у підготовці здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 07 - Управління та адміністрування, спеціальності 075 «Маркетинг».

Освітньо-професійна програма розроблена з урахуванням вимог нормативних актів України (Закону України «Про вищу освіту»; Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності закладів освіти, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1187 (в редакції постанови Кабінету Міністрів України від 24 березня 2021 р. N 365); Національного класифікатора України: Класифікатор професій ДК 003:2010 (із змінами затвердженими наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 18 серпня 2020 року № 1574); Класифікатора видів економічної діяльності ДК 009:2010; Національної рамки кваліфікацій, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341 зі змінами, внесеними згідно Постанов КМУ № 509 від 12.06.2019 р. та № 519 від 25.06.2020 р.; Переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266 зі змінами НАЗЯВО № 362 від 05.02.20 року), Стандарту вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, затвердженого Наказом Міністерства освіти і науки України № 1343 від 15.12.2018 р. та професійних стандартів (Стандарти і рекомендації щодо забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти (ESG).

*Освітньо-професійна програма розроблена робочою кафедрою економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики Центральноукраїнського національного технічного університету у складі:*

1. Жовнович Р. І. – гарант освітньо-професійної програми, д.е.н., проф., завідувач кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики ЦНТУ.

2. Романчук С. А. – к.т.н., доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики.

3. Ніколаєв І. В. – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики.

4. Коваль Л. А. – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики.

5. Загребя М. М. – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики.

6. Вишнеvsька В. А. – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики.

7. Вінівітін О.В. – здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня ОПП «Маркетинг» спеціальності 075 «Маркетинг».

9. Решетицький С. В. – директор з управління проектами ПАТ "НВП "Радій".

Програма розроблена *робочою кафедрою економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики*, схвалена науково-методичною комісією спеціальності 075 «Маркетинг», погоджена проректором з науково-педагогічної роботи Центральноукраїнського національного технічного університету, рекомендована науково-методичною радою Центральноукраїнського національного технічного університету.

Ця освітньо-професійна програма не може бути повністю або частково відтворена, тиражована та розповсюджена без дозволу Центральноукраїнського національного технічного університету.

# 1. ПРОФІЛЬ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

## «Маркетинг»

### 1 – Загальна інформація

|  |  |
|--|--|
| <b>Повна назва вищого навчального закладу та структурного підрозділу</b> | Центральноукраїнський національний технічний університет<br>Економічний факультет<br>Кафедра економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики |
| <b>Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу</b>        | Ступінь вищої освіти: бакалавр.<br>Кваліфікація: бакалавр з маркетингу   |
| <b>Офіційна назва освітньої програми</b>                                 | Освітня програма «Маркетинг»   |
| <b>Тип диплому та обсяг освітньої програми</b>                           | Диплом бакалавра, одиничний, 240 кредитів ЄКТС,<br>термін навчання 3 роки 10 місяців   |
| <b>Наявність акредитації</b>   | Наказ МОН від 08.01.2019 р. № 13<br>Термін дії: до 01.07.29 р.   |
| <b>Цикл / рівень</b>   | НРК України – 6 рівень, FQ – ENEA – перший цикл,<br>EQF-LLL – 6 рівень   |
| <b>Передумови</b>  | Атестат про повну середню освіту<br>Сертифікат ЗНО з української мови і літератури, математики,<br>географії або іноземної мови                        |
| <b>Мова викладання</b>   | Українська   |
| <b>Термін дії освітньої програми</b>                                     | до 01.07.2029 р.   |
| <b>Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми</b>    | <a href="http://www.kntu.kr.ua/">http://www.kntu.kr.ua/</a>  |

### 2 – Мета освітньої програми

Підготовка фахівців, які володіють фундаментальними знаннями і практичними навичками з організації та ведення маркетингової діяльності та вміють їх застосовувати для вирішення завдань в галузі управління та адміністрування.

### 3 – Характеристика освітньої програми

|   |  |
|---|--|
| <b>Предмета область (галузь знань, спеціальність)</b> | 07 Управління та адміністрування<br>075 Маркетинг<br><i>Об'єктами вивчення є:</i> маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів.<br><i>Цілі навчання:</i> підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності.<br><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 |
|---|--|

|   |  |
|---|--|
|   | <p>сферах та на різних типах ринків; зміст маркетингової діяльності, розроблення маркетингових стратегій та формування управлінських рішень у сфері маркетингу.</p> <p><i>Методи, методики та технології:</i> загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</p> <p><i>Інструменти та обладнання:</i> сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.</p>   |
| <b>Орієнтація освітньої програми</b>                      | <p>Бакалавр з маркетингу має оволодіти системою загальнонаукових та спеціальних методів, професійними методиками та технологіями, необхідними для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</p> <p>Підготовка висококваліфікованого фахівця з маркетингу, здатного вирішувати завдання, пов'язані з діагностичною, плановою (в т.ч. прогнозною), аналітичною діяльністю та управлінням маркетингом на підприємствах, в установах та організаціях усіх форм власності та видів економічної діяльності.</p> <p>Професійні можливості випускників (відповідно до Класифікатора професій ДК 003:2010).</p> <p>1233 Керівники підрозділів маркетингу;</p> <p>1234 Керівники підрозділів з реклами та зв'язків з громадськістю;</p> <p>1237.1 Головні фахівці – керівники науково-дослідних підрозділів та підрозділів з науково-технічної підготовки виробництва та інші керівники;</p> <p>1475.4 Менеджери (управителі) з питань комерційної діяльності та управління;</p> <p>1476.1 Менеджери (управителі) з реклами;</p> <p>2419 Професіонали у сфері державної служби, маркетингу, ефективності господарської діяльності, раціоналізації виробництва, інтелектуальної власності та інноваційної діяльності;</p> <p>2419.1 Наукові співробітники (маркетинг, ефективність господарської діяльності, раціоналізація виробництва, інтелектуальна власність);</p> <p>2419.2 Професіонали у сфері маркетингу, ефективності господарської діяльності, раціоналізації виробництва, інтелектуальної власності та інноваційної діяльності.</p> |
| <b>Основний фокус освітньої програми та спеціалізації</b> | <p>Набуття необхідних знань та практичних навиків для подальшої кар'єри у сфері маркетингу.</p> <p>Оволодіння методами прогнозування та дослідження ринку, технологіями розробки маркетингових планів, інструментами цифрового маркетингу, економіко-математичного моделювання маркетингових процесів, методиками здійснення товарної політики, політики просування, рекламної кампанії тощо.</p> <p>Використання пакетів прикладних програм автоматизації процесів управління, аналізу, планування та контролю бізнес - процесів, що застосовуються сучасними підприємствами та організаціями.</p> <p>Формування у фахівців здатності використання мережі Інтернет в маркетинговій діяльності підприємства/організації</p> <p><i>Ключові слова:</i> маркетинг, маркетингові дослідження, маркетингова політика, логістика, економіка, реклама, збут, управління</p>   |
| <b>Особливості програми</b>                               | <p>Програма ґрунтується на поняттях, категоріях, концепціях, принципах теорії маркетингового менеджменту, що визначають</p>  |

|   |  |
|---|--|
|   | тенденції та закономірності розвитку ринку. Передбачає оволодіння базовими знаннями з маркетингу та набуття компетентностей з визначення пріоритетних напрямків та організації ведення бізнесу на засадах маркетингових концепції, прийняття ефективних маркетингових рішень на внутрішніх та зовнішніх ринках, здатність використання набутих знань з питань маркетингу в практичній діяльності   |
| <b>4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання</b> |  |
| <b>Придатність до працевлаштування</b>  | Відповідні робочі місця в установах та на підприємствах різних галузей діяльності і організаційно-правових форм  |
| <b>Подальше навчання</b>  | Бакалавр за спеціальністю «Маркетинг» може продовжити навчання за програмою другого циклу FQ-EHEA, 7 рівня EQF LLL та 7 рівня НРК  |
| <b>5 – Викладання та оцінювання</b>   |  |
| <b>Викладання та навчання</b>   | Студентоцентроване проблемно-орієнтоване навчання, яке проводиться у формі лекцій, семінарів, практичних занять, консультацій, самостійного вивчення, виконання курсових робіт, участі у наукових конференціях, тренінгах, дистанційного навчання в системі Moodle   |
| <b>Оцінювання</b>   | <b>Види контролю:</b> поточний, тематичний, підсумковий, самоконтроль.<br><b>Форми контролю:</b> усне та письмове опитування, тестування в системі навчального середовища Moodle; презентація рефератів; наукових робіт; захист курсових робіт; захист звітів з практики; заліки, екзамени.<br><b>Система оцінювання:</b> здійснюється за 4-бальною національною шкалою (відмінно, добре, задовільно, незадовільно); 2-рівневою національною шкалою (зараховано, не зараховано); 100-бальною; шкалою ECTS (A, B, C, D, E, F, FX).  |
| <b>6 - Програмні компетентності</b>   |  |
| <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 (ІК).   |
| <b>Загальні компетентності</b>  | 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 <sub>1</sub> ).<br>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 <sub>2</sub> ).<br>3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (ЗК <sub>3</sub> ).<br>4. Здатність вчитися й оволодівати сучасними знаннями (ЗК <sub>4</sub> ).<br>5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків (ЗК <sub>5</sub> ).<br>6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>діяльності(ЗК<sub>6</sub>).</p> <p>7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях (ЗК<sub>7</sub>).</p> <p>8. Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні (ЗК<sub>8</sub>).</p> <p>9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій (ЗК<sub>9</sub>).</p> <p>10. Здатність спілкуватися іноземною мовою (ЗК<sub>10</sub>).</p> <p>11. Здатність працювати в команді (ЗК<sub>11</sub>).</p> <p>12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності) (ЗК<sub>12</sub>).</p> <p>13. Здатність працювати в міжнародному контексті (ЗК<sub>13</sub>).</p> <p>14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо (ЗК<sub>14</sub>).</p>   |
| <p><b>Спеціальні (фахові) компетентності</b></p> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу (СК<sub>1</sub>).</li> <li>2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу (СК<sub>2</sub>).</li> <li>3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі (СК<sub>3</sub>).</li> <li>4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими (СК<sub>4</sub>).</li> <li>5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу (СК<sub>5</sub>).</li> <li>6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності (СК<sub>6</sub>).</li> <li>7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів (СК<sub>7</sub>).</li> <li>8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності (СК<sub>8</sub>).</li> <li>9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності (СК<sub>9</sub>).</li> <li>10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності (СК<sub>10</sub>).</li> <li>11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків(СК<sub>11</sub>).</li> <li>12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу (СК<sub>12</sub>).</li> <li>13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос-функціональному розрізі (СК<sub>13</sub>).</li> <li>14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності (СК<sub>14</sub>).</li> </ol> <p><i>Спеціальні (фахові) компетентності визначені закладом вищої освіти</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>15. Здатність використовувати аналітичні методи та методи економіко-математичного моделювання для обґрунтування рішень у маркетинговій діяльності(СК<sub>15</sub>)..</li> <li>16. Здатність вибору та використання технологій Digital-маркетингу для ринків різної направленості (СК<sub>16</sub>).</li> </ol> |

## 7 - Програмні результати навчання

1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності (ПРН<sub>1</sub>).
  2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності (ПРН<sub>2</sub>).
  3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу (ПРН<sub>3</sub>).
  4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію (ПРН<sub>4</sub>).
  5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів (ПРН<sub>5</sub>).
  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<sub>6</sub>).
  7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію (ПРН<sub>7</sub>).
  8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища (ПРН<sub>8</sub>).
  9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, враховувати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень (ПРН<sub>9</sub>).
  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<sub>10</sub>).
  11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта (ПРН<sub>11</sub>).
  12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним (ПРН<sub>12</sub>).
  13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи (ПРН<sub>13</sub>).
  14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення (ПРН<sub>14</sub>).
  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<sub>15</sub>).
  16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки (ПРН<sub>16</sub>).
  17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології. (ПРН<sub>17</sub>).
  18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності (ПРН<sub>18</sub>).
- Програмні результати навчання, визначені закладом вищої освіти*
19. Демонструвати вміння використовувати аналітичний інструментарій та відповідні методи і моделі для розуміння логіки прийняття управлінських рішень у маркетинговій діяльності, обґрунтування основних напрямів розвитку та вирішення маркетингових задач(ПРН<sub>19</sub>)
  20. Застосовувати сучасні маркетингові технології та формувати відносини підприємства із внутрішніми і зовнішніми стейкхолдерами на засадах Digital- маркетингу(ПРН<sub>20</sub>)



## 8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми

|   |   |
|---|---|
| <b>Кадрове забезпечення</b>                             | <p>До проведення лекцій з навчальних дисциплін відповідно з освітньо-професійною програмою «Маркетинг» другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг», здійснення наукового керівництва кваліфікаційними роботами залучаються науково-педагогічні працівники, рівень наукової та професійної активності кожного з яких засвідчується виконанням за останні п'ять років не менше чотирьох умов, зазначених у пункті 38 Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності закладів освіти, затверджених Постановою КМУ від 30 грудня 2015 р., № 1187 (у редакції постанови Кабінету Міністрів України від 24 березня 2021 р. № 365).</p> <p>Науково-педагогічні працівники, які виконують усі види навчального навантаження з навчальних дисциплін відповідно з освітньо-професійною програмою «Маркетинг» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг», мають наукові публікації відповідно до профілю дисциплін, які вони викладають, та проходять підвищення кваліфікації не рідше одного разу на п'ять років.</p> <p>До проведення наукових семінарів, конференцій, круглих столів тощо для здобувачів освітньо-професійної програмою «Маркетинг» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» залучаються вітчизняні висококваліфіковані фахівці-практики.</p> |
| <b>Матеріально-технічне забезпечення</b>                | <p>Усі приміщення відповідають будівельним та санітарним нормам, повне забезпечення гуртожитками відповідно до потреби, забезпеченість комп'ютерними робочими місцями та прикладними комп'ютерними програмами достатнє для виконання навчальних планів, соціальна інфраструктура, що включає спортивний комплекс, пункти харчування, медпункт, базу відпочинку</p>  |
| <b>Інформаційне та навчально-методичне забезпечення</b> | <p>Інформаційне забезпечення освітньої діяльності спеціальності 075 «Маркетинг» включає:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Наявність бібліотеки з трьома читальними залами із загальним фондом близько 500 тис. примірників.</li><li>2. Можливість користуватися пошуком у Електронному каталозі бібліотеки через локальну мережу університету, база даних якого налічує 131370 записів.</li><li>3. Вільний доступ до репозитарію ЦНТУ CUNTUR, де можна ознайомитись з науковими працями та навчально-методичними матеріалами викладачів та аспірантів ВНЗ, переглянути повнотекстові публікації наукових збірників видавництва університету, матеріали студентських конференцій та тези доповідей, автореферати та дисертації тощо.</li><li>4. Доступ до системи дистанційного навчання Moodle, яка містить навчально-методичні матеріали з навчальних дисциплін спеціальності.</li><li>5. Доступ до спеціалізованих періодичних видань.</li></ol> <p>Навчально-методичне забезпечення освітньої діяльності спеціальності 075 «Маркетинг» включає опис освітньої програми, навчальний план та пояснювальну записку до нього, робочі програми, комплекси навчально-методичного забезпечення та</p>   |

|   |   |
|---|---|
|   | навчальних матеріалів (підручників, навчальних посібників, методичних вказівок) з кожної навчальної дисципліни навчального плану, робочі програми та методичні вказівки з усіх видів практики   |
| <b>9 – Академічна мобільність</b>       |   |
| <b>Національна кредитна мобільність</b> | На загальних підставах в межах України.<br>На основі двосторонніх договорів між Центральноукраїнським національним технічним університетом та ЗВО України   |
| <b>Міжнародна кредитна мобільність</b>  | На основі двосторонніх договорів між ЦНТУ та зарубіжними закладами вищої освіти<br>Працюють програми обмінів для здобувачів, викладачів і науковців країн Європи в рамках програми Erasmus та обміну студентами між університетами європейського континенту – TEMPUS/TACIS.<br>Міжнародну співпрацю з економічного напрямку представляють: Батумський державний університет ім. Шота Руставелі (Грузія); Університет інформатики та прикладних знань (Лодзь, Польща); Білостоцький університет (Польща); Університет економіки у місті Бидгощ, Польща (Wyższa Szkoła Gospodarki, WSG); Центрально-Європейський Університет, м. Скаліца (Словацька Республіка), Державний MohawkCollege (Канада) та інші |

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

| Код   | Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти/ роботи, практики кваліфікаційна робота) | Кількість кредитів | Форма підсумкового контролю        |
|---|---|--------------------|------------------------------------|
| <b>Обов'язкові компоненти ОП</b>            |   |                    |                                    |
| <b>1. Дисципліни загальної підготовки</b>   |   |                    |                                    |
| ЗП 1  | Українські студії   | 6                  | Залік                              |
| ЗП 2  | Вища та прикладна математика  | 5                  | Екзамен                            |
| ЗП 3  | Основи економічної теорії   | 4                  | Екзамен                            |
| ЗП 4  | Основи інформаційних систем   | 4                  | Залік                              |
| ЗП 5  | Університетська та фахова освіта  | 4                  | Залік                              |
| ЗП 6  | Ділове спілкування  | 6                  | Екзамен                            |
| ЗП 7  | Безпека життєдіяльності   | 3                  | Залік                              |
| ЗП 8  | Макроекономіка  | 4                  | Екзамен                            |
| ЗП 9  | Мікроекономіка  | 4                  | Екзамен                            |
| ЗП 10                                       | Філософія   | 3                  | Залік                              |
| ЗП 11                                       | Економетрика та оптимізаційні методи і моделі   | 5                  | Екзамен                            |
| ЗП 12                                       | Іноземна мова (за професійним спрямуванням)   | 6                  | Залік                              |
| ЗП 13                                       | Фізичне виховання   |                    | Залік                              |
|   | <b>Усього</b>   | 54                 |                                    |
| <b>2. Дисципліни професійної підготовки</b> |   |                    |                                    |
| ПП 1  | Деонтологія та психологія маркетингу  | 4                  | Екзамен                            |
| ПП 2  | Економіка підприємства  | 4                  | Залік                              |
| ПП 3  | Маркетинг   | 10                 | Залік<br>Екзамен<br>Курсова робота |
| ПП 4  | Захист прав споживачів  | 5                  | Екзамен                            |
| ПП 5  | Основи бізнес аналітики   | 5                  | Екзамен                            |
| ПП 6  | Менеджмент  | 4                  | Екзамен                            |
| ПП 7  | Фінанси, гроші та кредит  | 4                  | Залік                              |
| ПП 8  | Ризикологія   | 5                  | Екзамен                            |
| ПП 9  | Маркетингова товарна політика   | 6                  | Екзамен                            |
| ПП 10                                       | Інноваційні технології в маркетингу   | 5                  | Екзамен                            |
| ПП 11                                       | Статистика  | 4                  | Залік                              |
| ПП 12                                       | Маркетингові дослідження  | 6                  | Екзамен                            |
| ПП 13                                       | Поведінка споживача   | 5                  | Екзамен                            |
| ПП 14                                       | Маркетингове ціноутворення  | 5                  | Екзамен                            |
| ПП 15                                       | Стратегія збуту і просування товарів  | 4                  | Залік                              |
| ПП 16                                       | Маркетинг промислового підприємства   | 6                  | Екзамен                            |
| ПП 17                                       | Маркетингові комунікації  | 5                  | Екзамен                            |
| ПП 18                                       | Інформаційні системи управління підприємствами та організаціями   | 5                  | Екзамен                            |
| ПП 19                                       | Digital-маркетинг   | 5                  | Екзамен                            |
| ПП 20                                       | Логістика   | 5                  | Екзамен                            |
| ПП 21                                       | Інфраструктура товарного ринку  | 5                  | Екзамен                            |
| ПП 22                                       | Міждисциплінарна курсова робота   | 3                  | Диференційований залік             |
| ПК 1.                                       | Тренінг-курс "Цифрові технології в маркетингу"  | 6                  | Диференційований залік             |

|   |  |            |                        |
|---|--|------------|------------------------|
| ПК 2.   | Виробнича практика з маркетингу              | 6          | Диференційований залік |
|   | <b>Атестаційний екзамен</b>                  | 2          |                        |
| <b>Загальний обсяг обов'язкових компонент</b>   |  | <b>178</b> |                        |
| <b>Вибіркові компоненти ВК</b>                  |  |            |                        |
| 3. Дисципліни за вибором здобувача вищої освіти |  |            |                        |
| ВК  | Дисципліни за вибором здобувача вищої освіти | 62         |                        |
| <b>Загальний обсяг вибірових компонент</b>      |  | <b>62</b>  |                        |
| <b>ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ</b>       |  | <b>240</b> |                        |



#### 4. Форма атестації здобувачів вищої освіти

Атестація здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня ОПП «Маркетинг» спеціальності 075 «Маркетинг» ЦНТУ проводиться у формі атестаційного екзамену та завершується видачею диплому встановленого зразка про присудження йому ступеня бакалавра із присвоєння кваліфікації: бакалавр з маркетингу за спеціалізацією маркетинг.

Атестація якості підготовки бакалавра за фахом «Маркетинг» щодо встановлення фактичної відповідності рівня освітньої підготовки вимогам Освітньої програми здійснюється після виконання здобувачами вищої освіти у повному обсязі навчального плану вищого навчального закладу з даного фаху.

Випускній атестації передуює семестрова (проміжна) атестація здобувача за результатами виконання індивідуального плану. Документами, що підтверджують проміжну атестацію здобувача, є довідка про складання іспитів і заліків, витяг із протоколу засідання кафедри та вченої ради факультету тощо. До випускної атестації допускаються здобувач, які успішно виконали всі вимоги навчального плану зі спеціальності відповідного РВО (не мають академічної заборгованості). Складання атестаційного екзамену оцінюється відповідно до критеріїв за 100-бальною шкалою з наступним переведенням балів до оцінок за національною шкалою.

Здобувач, який не склав випускний екзамен, або не з'явився на випускний екзамен без поважних причин, відраховується з університету як такий, що не пройшов випускної атестації.

Здобувач, який не з'явився на випускний екзамен з поважної, документально підтвердженої причини, ректором може бути продовжений строк навчання до наступного терміну роботи екзаменаційної комісії, але не більше, ніж на один рік.

Атестація здійснюється на підставі оцінки рівня професійних компетентностей випускників, передбачених даною. Освітньою програмою, з використанням загальнодержавних методів комплексної діагностики

Присвоєння кваліфікації «Бакалавр з маркетингу» здійснює Екзаменаційна комісія

Випускна атестація здійснюється екзаменаційною комісією (ЕК) на підставі Положення про екзаменаційну комісію. Строки проведення випускної атестації визначаються навчальними планами.

Звіт голови ЕК зі спеціальності обговорюється на засіданні кафедри і вченої ради/факультету.

Загальні підсумки роботи екзаменаційних комісій зі спеціальностей університету обговорюються на засіданні Вченої ради університету.

Атестація здійснюється відкрито і публічно.

## 5. Матриця відповідності програмних компетенцій компонентам освітньої програми

| №  | КОМПОНЕНТА | КОМПЕТЕНЦІЇ     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |    |   |
|----|------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|----|---|
|    |            | ЗК <sub>1</sub> | ЗК <sub>2</sub> | ЗК <sub>3</sub> | ЗК <sub>4</sub> | ЗК <sub>5</sub> | ЗК <sub>6</sub> | ЗК <sub>7</sub> | ЗК <sub>8</sub> | ЗК <sub>9</sub> | ЗК <sub>10</sub> | ЗК <sub>11</sub> | ЗК <sub>12</sub> | ЗК <sub>13</sub> | ЗК <sub>14</sub> | СК <sub>1</sub> | СК <sub>2</sub> | СК <sub>3</sub> | СК <sub>4</sub> | СК <sub>5</sub> | СК <sub>6</sub> | СК <sub>7</sub> | СК <sub>8</sub> | СК <sub>9</sub> | СК <sub>10</sub> | СК <sub>11</sub> | СК <sub>12</sub> | СК <sub>13</sub> | СК <sub>14</sub> | СК <sub>15</sub> | СК <sub>16</sub> | ІК |   |
| 1  | ЗП 1       | +               | +               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  | +                |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  | +  |   |
| 2  | ЗП 2       |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 | +               |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  | +                |                  | +  |   |
| 3  | ЗП 3       |                 |                 | +               | +               |                 |                 |                 | +               |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |    | + |
| 4  | ЗП 4       |                 |                 |                 | +               |                 |                 | +               | +               |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 | +               |                  |                  |                  |                  |                  | +                | +                | +  |   |
| 5  | ЗП 5       | +               |                 |                 | +               |                 | +               |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  | +                |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |    | + |
| 6  | ЗП 6       |                 |                 |                 | +               | +               |                 |                 |                 |                 |                  |                  | +                |                  |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  | +                |                  |                  |                  |                  |    | + |
| 7  | ЗП 7       |                 | +               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |    | + |
| 8  | ЗП 8       |                 |                 | +               | +               |                 |                 |                 | +               |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |    | + |
| 9  | ЗП 9       |                 |                 | +               | +               |                 |                 | +               | +               |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |    | + |
| 10 | ЗП 10      |                 |                 |                 | +               |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  | +                |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  | +                |                  |                  |                  |                  |    | + |
| 11 | ЗП 11      |                 |                 |                 |                 |                 |                 | +               | +               | +               |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 | +               |                 |                  | +                |                  |                  |                  |                  | +                |    | + |
| 12 | ЗП 12      |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 | +                |                  |                  | +                |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |    | + |
| 13 | ЗП 13      |                 | +               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |    | + |
| 14 | ПП 1       |                 | +               |                 |                 |                 | +               |                 |                 | +               |                  |                  | +                |                  | +                |                 | +               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  | +                |                  |                  |                  |                  |    | + |
| 15 | ПП 2       |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 | +               |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |    | + |
| 16 | ПП 3       |                 |                 |                 | +               | +               | +               | +               | +               | +               |                  | +                | +                |                  | +                | +               | +               | +               | +               | +               | +               | +               | +               | +               | +                | +                | +                | +                | +                | +                | +                | +  | + |
| 17 | ПП 4       | +               |                 |                 | +               |                 | +               |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  | +                |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |    | + |
| 18 | ПП 5       |                 |                 | +               |                 |                 |                 |                 | +               |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                 |                 |                 |                 | +               |                 |                 |                 |                  | +                |                  |                  |                  |                  | +                |    | + |
| 19 | ПП 6       |                 |                 | +               |                 | +               |                 | +               |                 |                 |                  |                  | +                |                  |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |    | + |
| 20 | ПП 7       |                 |                 |                 | +               |                 | +               |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |    | + |
| 21 | ПП 8       |                 |                 | +               |                 |                 |                 |                 | +               |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                 |                 | +               |                 |                 |                 |                 |                 | +               |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |    | + |
| 22 | ПП 9       |                 |                 |                 |                 |                 | +               |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  | +               | +               |                 | +               | +               |                 |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                  | +                |    | + |
| 23 | ПП 10      |                 |                 | +               | +               |                 | +               |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  | +               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 | +               |                  |                  | +                |                  |                  | +                |                  | +  | + |







|    |        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
|----|--------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|---|---|---|
| 24 | III 11 |   | + |   | + |   |   | + |   | + |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| 25 | III 12 | + | + | + | + | + | + |   |   | + |   |   |   |   |   |   | + |  | + |   |   |
| 26 | III 13 | + | + | + |   | + | + |   |   |   | + | + | + |   |   |   | + |  | + |   | + |
| 27 | III 14 | + | + | + |   | + |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | + |  | + | + |   |
| 28 | III 15 | + | + | + | + |   |   |   | + | + | + |   |   | + | + | + | + |  |   |   |   |
| 29 | III 16 | + | + | + | + | + | + |   |   | + |   |   |   | + | + |   | + |  | + |   |   |
| 30 | III 17 | + |   | + | + |   |   | + |   |   |   |   |   |   | + |   | + |  | + | + |   |
| 31 | III 18 |   |   |   | + |   |   | + |   |   |   | + |   |   |   |   |   |  | + |   |   |
| 32 | III 19 | + |   |   |   |   |   | + | + |   |   |   | + |   |   |   | + |  |   |   | + |
| 33 | III 20 | + |   | + | + | + | + | + | + |   | + | + | + | + | + |   | + |  |   |   |   |
| 34 | III 21 | + |   |   |   | + | + |   | + |   |   | + |   |   |   |   | + |  |   |   |   |
| 35 | III 22 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| 36 | PK 1   | + |   |   | + |   |   | + |   |   |   | + | + |   |   |   | + |  | + | + |   |
| 37 | PK 2   | + | + | + | + | + | + |   |   |   | + | + |   |   |   |   | + |  | + | + |   |

## 7. Матриця відповідності визначених Стандартом та ЗВО компетентностей дескрипторам НРК

| Класифікація компетентностей за НРК       | Знання   | Уміння  | Комунікація   | Відповідальність і автономія   |
|---|--|---|---|--|
|   | Зн1 Концептуальні наукові та практичні знання,<br>Зн2 Критичне осмислення теорій, принципів, методів і понять у сфері професійної діяльності та/або навчання | <b>УМ1.</b> Поглиблені когнітивні та практичні уміння/навички, майстерність та інноваційність на рівні, необхідному для розв'язання складних спеціалізованих задач і практичних проблем у сфері професійної діяльності або навчання | К1. Донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень, власного досвіду та аргументації<br><br>К2. Збір, інтерпретація та застосування даних<br><br>К3. Спілкування з професійних питань, у тому числі іноземною мовою, усно та письмово | <b>ВА1.</b> Управління складною технічною або професійною діяльністю чи проектами<br><b>ВА2.</b> Спроможність нести відповідальність за вироблення та ухвалення рішень у непередбачуваних робочих та/або навчальних контекстах<br><b>ВА3.</b> Формування суджень, що враховують соціальні, наукові та етичні аспекти<br><b>ВА4.</b> Організація та керівництво професійним розвитком осіб та груп<br><b>ВА5.</b> Здатність продовжувати навчання із значним ступенем автономії |
| <b>Загальні компетентності</b>            |  |   |   |  |
| ЗК1                                       |  |   | K1  | ВА3  |
| ЗК2                                       |  |   |   | ВА3  |
| ЗК3                                       |  | УМ1   | K2  | ВА5  |
| ЗК4                                       | ЗН1  | УМ1   |   | ВА5  |
| ЗК5                                       |  |   | K1  | ВА2  |
| ЗК6                                       | ЗН2  | УМ1   |   | ВА3  |
| ЗК7                                       | ЗН1  | УМ1   | K1  | ВА4  |
| ЗК8                                       |  | УМ1   | K2  | ВА3  |
| ЗК9                                       |  | УМ1   | K2  | ВА1  |
| ЗК10                                      |  |   | K3  | ВА3  |
| ЗК11                                      |  |   | K1  | ВА4  |
| ЗК12                                      |  |   | K3  | ВА2  |
| ЗК13                                      | ЗН2  | УМ1   | K3  | ВА4  |
| ЗК14                                      |  | УМ1   | K1  | ВА5  |
| <b>Спеціальні (фахові) компетентності</b> |  |   |   |  |
| СК1                                       | ЗН1  |   | K2  | ВА4  |
| СК2                                       | ЗН2  | УМ1   | K2  | ВА1  |
| СК3                                       |  | УМ1   | K2  | ВА2  |
| СК4                                       |  | УМ1   | K1, K3  | ВА1  |
| СК5                                       |  |   | K2  | ВА2  |
| СК6                                       | ЗН2  | УМ1   | K2  | ВА2  |
| СК7                                       | ЗН2  | УМ1   | K2  | ВА3  |
| СК8                                       | ЗН2  | УМ1   | K1  | ВА1  |
| СК9                                       | ЗН1  | УМ1   | K1  | ВА1  |
| СК10                                      | ЗН1  | УМ1   | K1, K2, K3  | ВА2  |
| СК11                                      | ЗН2  | УМ1   | K2  | ВА1  |
| СК12                                      |  | УМ1   | K1, K2, K3  | ВА1  |
| СК13                                      |  | УМ1   | K1, K3  | ВА1  |
| СК14                                      |  | УМ1   | K1, K3  | ВА1  |
| СК15                                      | ЗН2  | УМ1   | K1, K2, K3  | ВА2  |
| СК16                                      |  | УМ1   | K2  | ВА1  |

**8. Матриця відповідності визначених Стандартом та ЗВО результатів навчання та компетентностей за спеціальністю 075 «Маркетинг», освітньо-професійною програмою «Маркетинг»**

| Програмні результати навчання | Компетентності             |                         |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |
|-------------------------------|----------------------------|-------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|------|------------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|------|------|------|
|                               | Інтегральна компетентність | Загальні компетентності |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      | Спеціальні (фахові) компетентності |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |
|                               |                            | ЗК1                     | ЗК2 | ЗК3 | ЗК4 | ЗК5 | ЗК6 | ЗК7 | ЗК8 | ЗК9 | ЗК10 | ЗК11 | ЗК12 | ЗК13 | ЗК14 | СК1                                | СК2 | СК3 | СК4 | СК5 | СК6 | СК7 | СК8 | СК9 | СК10 | СК11 | СК12 | СК13 | СК14 | СК15 | СК16 |
| ПРН1                          | +                          |                         |     |     |     | +   |     |     |     |     |      |      |      |      | +    | +                                  |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |
| ПРН2                          | +                          |                         | +   |     |     | +   | +   | +   | +   |     |      |      |      |      |      |                                    | +   |     |     |     |     |     |     | +   |      |      |      | +    |      |      |      |
| ПРН3                          | +                          |                         |     |     |     |     |     | +   |     |     |      |      | +    |      |      |                                    |     | +   |     |     |     |     | +   | +   |      |      |      |      |      |      |      |
| ПРН4                          | +                          |                         |     |     |     |     |     | +   | +   |     |      |      |      |      |      |                                    | +   |     |     | +   | +   |     |     |     |      |      |      |      | +    |      |      |
| ПРН5                          | +                          |                         | +   |     |     | +   |     |     |     |     |      |      |      |      |      |                                    |     |     |     | +   | +   |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |
| ПРН6                          | +                          |                         | +   |     |     | +   | +   | +   |     |     |      |      |      |      |      |                                    | +   | +   | +   | +   |     |     |     |     |      |      |      |      | +    |      |      |
| ПРН7                          | +                          |                         |     |     |     |     |     | +   |     |     |      |      |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     | +   | +    | +    |      |      |      |      |      |
| ПРН8                          | +                          |                         | +   | +   |     | +   | +   |     |     |     |      |      |      |      | +    |                                    |     |     | +   |     |     |     | +   | +   |      |      | +    |      |      |      |      |
| ПРН9                          | +                          |                         |     |     |     | +   | +   |     |     |     |      |      |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     | +   |     |     |      | +    | +    | +    |      |      |      |
| ПРН10                         | +                          |                         |     |     |     |     |     | +   | +   | +   |      |      |      |      |      |                                    | +   |     |     |     |     | +   |     |     |      |      | +    | +    | +    |      |      |
| ПРН11                         | +                          |                         | +   |     |     | +   | +   |     |     |     |      | +    |      |      |      |                                    |     |     | +   | +   |     | +   |     |     |      | +    | +    | +    |      |      |      |
| ПРН12                         | +                          |                         |     | +   |     |     | +   |     |     |     |      | +    |      |      |      |                                    |     | +   |     | +   |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |
| ПРН13                         | +                          |                         |     |     | +   |     |     |     |     |     |      |      | +    |      |      |                                    |     |     |     |     |     | +   |     |     |      |      |      | +    |      |      |      |
| ПРН14                         | +                          |                         |     | +   | +   |     | +   |     |     |     |      | +    |      |      |      |                                    | +   |     |     | +   | +   |     |     |     |      |      |      |      | +    |      |      |
| ПРН15                         | +                          | +                       | +   |     |     |     |     |     |     |     |      |      | +    | +    |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      | +    |      |      |      |
| ПРН16                         | +                          |                         |     | +   |     | +   |     |     |     |     |      |      |      | +    |      |                                    | +   | +   |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      | +    |      |      |
| ПРН17                         | +                          |                         |     |     |     |     |     |     |     | +   |      |      |      |      | +    |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      | +    |      |      |      |      |
| ПРН18                         | +                          | +                       | +   |     |     |     |     |     |     |     |      |      | +    |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |
| ПРН19                         | +                          |                         | +   |     |     |     | +   |     |     |     |      |      |      |      |      | +                                  | +   |     | +   |     | +   | +   |     | +   | +    | +    | +    | +    | +    | +    |      |
| ПРН20                         | +                          |                         |     |     |     |     |     | +   |     |     |      |      |      |      |      |                                    |     |     | +   | +   |     |     | +   | +   | +    |      |      |      |      |      | +    |

## Перелік нормативних документів, на яких базується Стандарт вищої освіти

1. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. № 1556-VII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
2. Ліцензійні умови провадження освітньої діяльності закладів освіти, затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 р. №1187 (в редакції постанови Кабінету Міністрів України від 24 березня 2021 р. N 365) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1187-2015-%D0%BF#Text>.
3. Методичні рекомендації щодо розроблення стандартів вищої освіти // Протокол від 29.03.2016 № 3 Сектор вищої освіти Науково-методичної ради Міністерства освіти і науки України. - 29 с.
4. Національний класифікатор України: «Класифікатор професій ДК 003:2010 (із змінами затвердженими наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 18 серпня 2020 року № 1574) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1574915-20#Text>
5. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010, затверджений Наказом Держспоживстандарту України від 29.11.2010 року №530. URL: <http://sfs.gov.ua/dovidniki-reestri-perelik/pereliki-/128651.html>.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження національної рамки кваліфікацій» від 23.11.2011 р. № 1341.
7. Національна рамка кваліфікацій. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341 зі змінами, внесеними згідно Постанов КМУ № 509 від 12.06.2019 р. та № 519 від 25.06.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF#Text>
8. TUNING. Educational Structures in Europe. – <http://www.unideusto.org/tuningeu/>.
9. Національний освітній глосарій: вища освіта / 2-е вид., перероб. і доп. Укладачі: В. М. Захарченко, С. А. Калашнікова, В. І. Луговий, А. В. Ставицький, Ю. М. Рашкевич, Ж. В. Таланова / За ред. В. Г. Кременя. К. : ТОВ «Видавничийдім «Плеяди», 2014. – 100 с.
10. Перелік галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 29.04.2015 р. № 266 зі змінами НАЗЯВО № 362 від 05.02.20 року) URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-%D0%BF>.
11. Про особливості запровадження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 29.04.2015 р. № 266: Наказ Міністерства освіти і науки України від 06.11.2015 р. №1151 URL: <http://old.mon.gov.ua/ru/about-ministry/normative/4636>.
12. Про затвердження персонального складу Науково-методичних комісій (підкомісій) сектору вищої освіти Науково-методичної Ради Міністерства освіти і науки України, затверджено наказом МОН України №375 від 06.04 2016 р. URL: <http://old.mon.gov.ua/ru/about-ministry/normative/5392->
13. Про затвердження стандарту вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Наказ Міністерства освіти і науки України від 05.12.2018 р. № 1343 URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/12/075-marketing-bakalavr.pdf>
14. Розвиток системи забезпечення якості вищої освіти в Україні: інформаційно-аналітичний огляд. Укладачі: Добко Т., Золотарьова І., Калашнікова С., Ковтунець В., Курбатов С. та ін.; за заг. ред. С. Калашнікової та В. Лугового. Київ: ДП «НВЦ «Пріоритети», 2015. 84 с.
15. Розроблення освітніх програм. Методичні рекомендації/ Авт.: В.М. Захарченко, В.І. Луговий, Ю.М. Рашкевич, Ж.В. Таланова / За ред. В.Г. Кременя. К.: ДП «НВЦ «Пріоритети», 2014. 120 с.