

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



СИЛАБУС ВИБІРКОВОГО ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТУ
«НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА»

Мова навчання – *українська*

Шифр та найменування галузі знань *07 «Управління і адміністрування»*

Код та найменування спеціальності *075 «Маркетинг»*

Освітньо-професійна програма *Маркетинг та Digital-комунікації*

Ступінь вищої освіти *бакалавр*

Затверджено на засіданні

Методичної Ради зі спеціальності *075 «Маркетинг»*

«22 » 08 2023 р. протокол №5.

Реєстраційний номер в навчальному відділі НЦООП

К 23-34

1. Загальна інформація

Кафедра: [Маркетингу, підприємництва і торгівлі](#)
Викладач: **Значек Рафаела Рафаелівна**, доцент кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі, кандидат технічних наук



[Профайл](#)

Контакти:
rafaehlab88@gmail.com,
048-712-41-03

Освітній компонент викладається на I курсі у I семестрі для денної форми навчання
Кількість: кредитів – 6, годин – 180

Аудиторні заняття, годин:	всього	лекції	практичні
денна	0	0	0
Самостійна робота, годин	Денна – 180		

[Розклад занять](#)

2. Анотація освітнього компоненту

Освітній компонент (ОК) «Навчальна практика» розглядає питання практичної підготовки та оволодіння здобувачами сучасними методами, формами організації та знаряддями праці в галузі їх майбутньої професії, формування у них на базі одержаних в ОНТУ знань, професійних умінь та навичок для прийняття самостійних рішень під час роботи в реальних ринкових і виробничих умовах, виховання потреби систематично поновлювати свої знання та творчо їх застосовувати в практичній діяльності.

Практична підготовка здобувачів повинна не тільки закріпити отримані здобувачами в університеті теоретичні знання, а й надати їм практичного досвіду з керівництва і регулювання технологічних процесів з метою виробництва високоякісної продукції з мінімальними витратами сировини та допоміжних матеріалів. Крім вивчення особливостей технології виробництва продукції та структури підприємства, не менш важливим завданням технологічної практики є дублювання обов'язків штатних працівників, досконале вивчення і засвоєння їх прав і обов'язків на виробництві. Виробниче навчання має складну програму, для виконання якої від кожного здобувача вимагається самостійна і вдумлива робота.

Практика здобувачів, як невід'ємна складова частина процесу професійної підготовки висококваліфікованих фахівців в ОНТУ і базується на таких принципах:

- безперервності (здійснюється на всіх етапах навчання, коли здобувач у процесі навчання у вищому навчальному закладі повинен на кожному курсі, на протязі всього строку навчання брати участь у роботі підприємства);
- систематичності;
- зв'язку з життям;
- відповідності змісту сучасним вимогам підприємства;
- комплексного підходу;
- різноманіття видів діяльності здобувачів;
- інтеграції ОНТУ і підприємства;
- організації практики відповідно до специфіки особистісних якостей здобувачів, конкретних умов ОНТУ.

3. Мета освітнього компоненту

Метою ОК «Навчальна практика» – є формування поняття маркетингу, як виду професійної діяльності у студентів, ознайомлення зі структурою підприємства, визначення ролі маркетингу на підприємстві, вивчення прав та обов'язків маркетологів.

Завданням ОК «Навчальна практика» – є формування у здобувачів вищої освіти

професійних умінь і навичок щодо прийняття самостійних рішень під час професійної діяльності в реальних умовах; поглиблення та закріплення теоретичних знань, отриманих здобувачами вищої освіти в процесі вивчення дисциплін професійної підготовки; опанування сучасних прийомів, методів та знарядь праці в сфері маркетингу; виховання у здобувачів вищої освіти потреби поповнювати свої знання та творчо їх застосовувати в практичній діяльності.

В результаті проходження ОК «Навчальна практика» здобувачі повинні:

Знати: складові маркетингового середовища підприємства; сильні та слабкі сторони, маркетингові можливості та загрози підприємства, його стратегічні цілі.

Уміти: обробляти й аналізувати отриману інформацію; документально оформляти результати аналізу; застосовувати отримані під час навчання знання в рішенні практичних завдань; оформляти необхідну документацію, у т.ч. звітну; написати звіт з навчальної практики за наданою темою та захистити його.

Ознайомитися: з принципами організації та функціонування підприємства, його організаційною та управлінською структурою, з розподілом функціональних обов'язків працівників відділу маркетингу та інших економічних служб; технологією виробництва основних видів продукції, асортиментом продукції, що виготовляється на підприємстві.

4. Компетентності та програмні результати навчання

У результаті вивчення освітнього компоненту «Навчальна практика» здобувач вищої освіти отримує наступні програмні компетентності та програмні результати навчання, які визначені в [Стандарті вищої освіти зі спеціальності 075 «Маркетинг»](#) та [«Маркетинг та digital-комунікації»](#) підготовки бакалаврів.

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.

Загальні компетентності:

- ЗК3.** Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
- ЗК6.** Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
- ЗК7.** Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
- ЗК8.** Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.
- ЗК9.** Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
- ЗК10.** Здатність спілкуватися іноземною мовою.
- ЗК13.** Здатність працювати в міжнародному контексті.

Спеціальні (фахові, предметні) компетентності:

- СК3.** Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.
- СК5.** Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.
- СК6.** Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.
- СК7.** Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.
- СК9.** Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.
- СК10.** Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.

СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі.

СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

СК15*. Здатність використовувати ефективні маркетингові інструменти з урахуванням специфіки діяльності підприємств у галузі харчової та переробної промисловості, рекреаційних та комерційних послуг з використанням digital-комунікацій.

Програмні результати навчання:

ПРН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

ПРН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

ПРН6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

ПРН19*. Впроваджувати ефективні маркетингові інструменти з урахуванням специфіки діяльності підприємств у галузі харчової та переробної промисловості, рекреаційних та комерційних послуг з використанням digital-комунікацій.

5. Інформаційний обсяг освітнього компоненту

5.1 Перелік завдань до самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
		денна
1	Напрямок діяльності підприємства та форма власності: територіальне розташування, форма власності, юридичний статус, організаційна структура управління підприємства, режим роботи підприємства, основні напрямки діяльності підприємства.	30
2	Виробнича структура підприємства: коротка характеристика структурних підрозділів підприємства, характеристика складу та структури виробничих операцій та стадій процесу виготовлення продукції; коротка характеристика принципової схеми технологічного процесу виготовлення основної продукції.	30
3	Характеристика продукції підприємства: визначення продукції, класифікаційні ознаки продукції, характеристика асортиментних груп та асортиментних позицій продукції підприємства.	30
4	Маркетинг, як вид управлінської діяльності: визначення поняття маркетинг, розгляд декількох напрямів маркетингу.	30
5	Організаційна структура відділу маркетингу та розподіл функціональних обов'язків: підпорядкована схема організаційної структури відділу маркетингу підприємства – об'єкта проходження практики, напрям діяльності, права і обов'язки співробітників відділу маркетингу.	30
6	Посадова інструкція співробітника відділу маркетингу: необхідні знання, посадові права та обов'язки, функції відповідальність співробітника. Керівник практики закріплює за студентом одну посаду для вивчення в цьому пункті (наприклад, маркетолог, маркетолог-аналітик, маркетолог-менеджер, PR-менеджер, копірайтер, бренд-менеджер тощо)	30
Всього за ОК:		180

6. Система оцінювання та вимоги

Контроль успішності навчання здобувача проводиться у форматі підсумкового контролю.

Підсумковий контроль – *диференційований залік*.

Нарахування балів:

Вид роботи, що підлягає контролю	Максимальна кількість оціночних балів
Виконання індивідуального плану проходження практики*	50
Оформлення звітної документації за практику*	20
Захист звіту за практику*	30
Всього	100

*Є можливість визнання результатів неформальної освіти відповідно до п.2 [Положення про порядок перезарахування результатів навчання \(навчальних дисциплін\) в Одеському національному технологічному університеті](#).

Критерії оцінювання програмних результатів навчання здобувачів

Підсумковий контроль – диференційований залік

Виконання індивідуального плану проходження практики

41-50 балів	Здобувач у повному обсязі, самостійно виконав індивідуальне завдання проходження практики: досконало володіє знаннями щодо нормативно-правових документів, що регулюють діяльність підрозділу в якому проходив практику; набув практичні навички щодо покладених на нього посадових обов'язків; наполегливо виконував заплановані заходи; вів посадову документацію, передбачену програмою практики, своєчасно виходив на роботу; дотримувався вимог правил внутрішнього трудового розпорядку та виконавчої дисципліни	відмінно
31-40 балів	Здобувач виконав індивідуальний план проходження практики за незначної сторонньої підтримки: вивчив нормативно-правові документи, що регулюють діяльність підрозділу в якому проходив практику; набув практичні навички щодо виконання покладених на нього посадових обов'язків, але потребував незначної сторонньої допомоги та підтримки; виконував заплановані заходи, але відчував незначні труднощі при їх організації та аналізі досягнутих результатів; вів посадову документацію; своєчасно виходив на роботу.	добре
11-30 балів	Здобувач виконав індивідуальний план проходження практики користуючись постійною допомогою і підтримкою: ознайомився з нормативно-правовими документами, що регулюють діяльність підрозділу в якому проходив практику, але відчував певні труднощі при їх практичному застосуванні; набув практичні навички виконувати покладені на нього посадові обов'язки, але їх виконання потребувало постійного контролю та корекції зі сторони; виконував заплановані заходи та оформлював службову документацію, допускаючи помилки.	задовільно

0-10 балів	Здобувач не виконав індивідуальне завдання проходження практики: не спромігся набути практичні навички виконання покладених на нього посадових обов'язків, навіть за умови постійної підтримки та допомоги; не виконував заплановані заходи та недбало ставився до ведення посадової документації; допускав грубі порушення правил внутрішнього трудового розпорядку	незадовільно
------------	--	--------------

Оформлення звіту з навчальної практики

Критерії оцінювання	Кількість балів
Виконання здобувачем всіх методичних рекомендацій, щодо оформлення матеріалів практики, програми практики, індивідуального плану, завдань і вказівок керівника. Охайність в роботі з документами. Вчасне заповнення всіх облікових документів, складання звіту.	До 20
Виконання здобувачем методичних рекомендацій, щодо оформлення матеріалів практики, програми практики, індивідуального плану, завдань і вказівок керівника. Заповнення всіх облікових документів, проте присутні незначні помилки у оформленні документації, які в цілому не вплинули на хід проходження практики.	До 15
Неповне виконання здобувачем методичних рекомендацій, щодо оформлення матеріалів практики, програми практики, індивідуального плану, завдань і вказівок керівника. Не заповнення всіх облікових документів.	До 10
Відсутність документів, що підтверджують проходження здобувачем практики	0

Критерії оцінювання захисту звіту з навчальної практики

Критерії оцінювання	Кількість балів
Здобувач під час захисту практики виявляє всебічні, систематизовані, глибокі знання щодо нормативної бази яка регулює діяльність підрозділу в якому проходив практику; демонструє грамотне та логічне викладення інформації; допускає не більше 1-2 незначних помилок (через неуважність, обмовки), які сам виправляє.	До 30
Здобувач під час проходження захисту практики виявляє повні знання щодо нормативної бази яка регулює діяльність підрозділу в якому проходив практику, при відповіді на питання комісії викладає матеріал у певній логічній послідовності, допускає: не більше 2–3 незначних помилок; деяку неповноту відповіді або невірність літературної мови	До 20
Здобувач під час проходження захисту практики виявляє: не досить повні знання щодо нормативної бази, яка регулює діяльність підрозділу в якому проходив практику; не здатність відповісти на питання комісії на рівні репродуктивного відтворення; наявність не більше 1-2 суттєвих помилок (на прикладі невміння використовувати знання в конкретній практичній ситуації); неповна відповідь, незрозуміла її побудова.	До 10
Здобувач під час проходження захисту практики виявляє: відсутність знань або нерозуміння більшої або найбільш суттєвої частини матеріалу зазначеного у завданнях практики; суттєві помилки, які не виправляє, незрозуміла побудова відповіді на поставлені питання.	0

7. Засоби діагностики успішності навчання

Методи навчання, які використовуються у процесі проведення занять, а також самостійних робіт за ОК «Комплексна практика за фахом»:

- *наочні: ілюстративний, та демонстраційний матеріал;*
- *інтерактивні: використання комп'ютерної техніки, офісних і спеціалізованих програм під час проходження практики;*
- *практичні: практична робота, з виконанням завдань згідно вимогам ОК;*
- *самостійна робота: робота з навчально-методичними матеріалами, робота зі статистично-аналітичними звітами, складання планової та звітної документації, науково-дослідна робота студентів (методи пізнання, аналогій, оцінка, ілюстрація тощо), складання скетчів за темами НДРС, реферування, конспектування).*

8. Інформаційні ресурси

Базові (основні):

1. Буряк І.Р., Збарський В.К., Талавира М.П., Бондаренко В.М. Маркетинг [Електронний ресурс]: підручник; за ред. В.К. Збарського; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – Вид. 2-ге перероб. та допов. – Київ : КОМПРИНТ, 2023. – 538 с.

<https://elc.library.ontu.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONAHNT.2145668>

2. Значек Р.Р., Мардар М.Р. Методичні вказівки до практичних занять з дисципліни "Маркетинг соціальних мереж (SMM)" [Електронний ресурс] : галузь знань 07 "Управління та адміністрування", спец. 075 "Маркетинг", ступінь бакалавр; відп. за вип. В. В. Лагодієнко ; Каф. маркетингу, підприємництва і торгівлі. – Одеса : ОНТУ, 2023. – 47 с.

<https://elc.library.ontu.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONAHNT.2126335>

3. Лагодієнко В.В., Мардар М.Р., Значек Р.Р. Програма та методичні рекомендації до дослідницької практики [Електронний ресурс] : рівень вищої освіти – другий (магістерський), галузь знань – 07 Управління та адміністрування, спец. – 075 "Маркетинг", освітня проф. програма – "Маркетинг". Каф. маркетингу, підприємництва і торгівлі. - Одеса : ОНАХТ, 2020. - 27 с.

<https://elc.library.ontu.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONAHNT.1645126>

4. Бородкіна І. Л., Бородкін Г.О. Web-технології та Web-дизайн: застосування мови HTML для створення електронних ресурсів [Текст]: навч. посіб.; Київ. нац. ун-т культури і мистецтв. – Київ: Ліра-К, 2020. – 212 с.

<https://elc.library.ontu.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONAHNT.1625020>

5. Сенишин О. С., Кривешко О.В. Маркетинг [Електронний ресурс]: навч. посіб.; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2020. – 347 с.

<https://elc.library.ontu.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONAHNT.1805993>

6. Лозовська Г.М. Методичні вказівки до практичних занять з курсу "Маркетингові дослідження" [Електронний ресурс]: для студентів спец. 075 "Маркетинг", освіт. програм "Маркетинг" СВО Бакалавр ден. та заоч. форми навчання; відп. за вип. В. В. Лагодієнко; Каф. маркетингу, підприємництва і торгівлі. – Одеса : ОНТУ, 2023. – 55 с.

<https://elc.library.ontu.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONAHNT.2134434>

7. Лозовська Г.М. Методичні вказівки до практичних занять з дисципліни "Нейромаркетинг" [Електронний ресурс] : здобувачів СВО "бакалавр" спец. 075 "Маркетинг" ден. і заоч. форми навчання; відп. за вип. В. В. Лагодієнко; Каф. маркетингу, підприємництва і торгівлі. – Одеса : ОНТУ, 2023. – 34 с.

<https://elc.library.ontu.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONAHNT.2135557>

8. Данченко О.Б., Дзюба Т.В. Маркетингові дослідження у проектах: навч. посіб. / Ун-т економіки та права "КРОК". – Київ, 2021. – 224 с.

<https://elc.library.ontu.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONAHNT.2062669>

Додаткові:

1. Офіційний веб-портал «Законодавство України» <https://zakon.rada.gov.ua/laws>
2. Урядовий портал <https://www.kmu.gov.ua/>

3. Офіційний веб-портал Міністерства юстиції України <https://minjust.gov.ua/>
4. “Про затвердження Положення про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України,” *Офіційний вебпортал парламенту України*. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0035-93>
5. Положення про організацію і проведення практичної підготовки здобувачів освіти ОНТУ. *ОНТУ, 2022* [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://ontu.edu.ua/download/pubinfo/Regulations-on-the-organization-and-conduct-of-practical-training-of-students-of-ONUT.pdf>

9. Політика освітнього компоненту

Політика всіх освітніх компонент в ОНТУ є уніфікованою та визначена з урахуванням законодавства України, [Корпоративному кодексу ОНТУ](#) , [Кодексу академічної доброчесності ОНТУ](#), [Положення про організацію освітнього процесу ОНТУ](#), [Положення про порядок перезарахування результатів навчання \(навчальних дисциплін\) в ОНТУ](#), [вимог ISO 9001:2015](#) та [роботодавців](#).

Викладач /ПІДПИСАНО/ Рафаела ЗНАЧЕК

Розглянуто та затверджено на засіданні кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі

Протокол від «17» серпня 2023 р. № 1

Завідувач кафедри /ПІДПИСАНО/ Володимир ЛАГОДІЄНКО

ПОГОДЖЕНО:

Гарант ОП *Маркетинг та Digital-комунікації*
доцент, кафедра МПіТ /ПІДПИСАНО/ Рафаела ЗНАЧЕК