

ПРОЕКТ

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

«МАРКЕТИНГ»

Першого рівня вищої освіти

за спеціальністю D5 «Маркетинг»

галузі знань D «Бізнес, адміністрування та право»

Кваліфікація бакалавр маркетингу

РОЗГЛЯНУТО ТА
ЗАТВЕРДЖЕНО ВЧЕНОЮ РАДОЮ

протокол № ___ від «___» _____ 202_ р.

Введено в дію наказом ректора

від «___» _____ 202_ р. № ___

Ректор _____ Лариса ІВАНЧЕНКОВА

ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ
освітньо-професійної програми
«Маркетинг»

галузь знань	D Бізнес, адміністрування та право
спеціальність	D5 «Маркетинг»
спеціалізація	—
рівень вищої освіти	перший
ступінь	бакалавр

ПОГОДЖЕНО

Проректор з науково-педагогічної
та навчальної роботи

_____ Федір ТРИШИН
(підпис)

« ____ » _____ 202_ р.

Начальник відділу ліцензування,
акредитації та сертифікації

_____ Валерій МУРАХОВСЬКИЙ
(підпис)

« ____ » _____ 202_ р.

В.о. Директора ННІЕУіБ ім. Г.Е.
Вейнштейна

_____ Ірина АГЕСВА
(підпис)

« ____ » _____ 202_ р.

СХВАЛЕНО ТА РЕКОМЕНДОВАНО

Методичною Радою зі спеціальності

_____ D5 «Маркетинг» _____
галузі знань D Бізнес, адміністрування та
право протокол № ____ від « ____ » _____
202_ р.

Голова Ради зі спеціальності

_____ Володимир ЛАГОДІЄНКО
(підпис)

ПЕРЕДМОВА

Розроблено проектною (робочою) групою навчально-наукового інституту Прикладної економіки та менеджменту ім. Г.Е. Вейнштейна ОНТУ у складі:

1. Керівник проектної групи (**гарант освітньої програми**): Бахчиванжи Людмила Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри Маркетингу, підприємництва і торгівлі.

Члени проектної групи:

2. Лагодієнко Володимир Вікторович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Маркетингу, підприємництва і торгівлі

3. Савченко Тетяна Вікторівна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі

4. Мільчева Вікторія Василівна, PhD, доцент кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі.

5. Лозовська Ганна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри Маркетингу, підприємництва і торгівлі

6. Струц Єлизавета Миколаївна – стратегічний інтернет маркетолог Агентства он-лайн реклами «4LIMES»

7. Член проектної групи: Коноваленко Анна Віталіївна – здобувач СВО «бакалавр» за спеціальністю 075 «Маркетинг»

До роботи над освітньою програмою були залучені:

Зовнішній стейкхолдер 1: Демченко Олександр Вікторович, доктор економічних наук, директор ТОВ «ГРІН ТЕК ТРЕЙД»

Зовнішній стейкхолдер 2: Надія Сергіївна Красиленко, керівник відділу маркетингу ТОВ «Алколайн»

Зовнішній стейкхолдер 3: Остріков Вадим Володимирович – директор ТОВ "ВВ АГРО ГРУП"

Рецензії-відгуки зовнішніх стейкхолдерів розміщені за посиланням <http://marketing.ontu.edu.ua/osvitno-profesijni-programi/>.

Освітня програма «Маркетинг» підготовки фахівців першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» розроблена відповідно до Закону України «Про вищу освіту» від 1 липня 2014 року № 1556-VII зі змінами, Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності закладів освіти» від 30.12.2015 р. № 1187 (змін до Постанови КМУ від 30.12.2015 р. № 1187, в редакції постанови Кабінету Міністрів України від 10.05.2018 р. № 347 та змін до Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 03 березня 2020 р. № 180, від 24.03.2021 № 365); Стандарту вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, затвердженого Наказом МОН України від 05.12.2018 р. № 1343, Наказу МОН України від 28.05.2021 р. № 593 «Про внесення змін до деяких стандартів вищої освіти», Положення про акредитацію освітніх програм, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, затвердженого Наказом МОН України від 15.05.2024 р. №686, тощо.

1. ПРОФІЛЬ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ

1. Загальна інформація	
Повна назва закладу вищої освіти та структурного підрозділу	Підготовка фахівців на здобуття освітнього ступеня бакалавр зі спеціальності D5 «Маркетинг» здійснюється в Одеському національному технологічному університеті. Випускова кафедра – Маркетингу, підприємництва і торгівлі
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Рівень вищої освіти – перший Ступінь вищої освіти – бакалавр Галузь знань – D Бізнес, адміністрування та право Спеціальність – D5 Маркетинг Бакалавр маркетингу
Офіційна назва освітньо-професійної програми	Маркетинг
Тип диплому та обсяг освітньо-професійної програми	Диплом бакалавра, одиничний, 240 кредитів ЄКТС.
Форми здобуття освіти за ОП	Форми навчання - денна, заочна Розрахункові строки виконання за денною а заочною формою співпадають та складають: - 3 роки 10 місяців на основі повної загальної середньої освіти. - 1 рік 10 місяців на основі ОКР «Молодший спеціаліст» /ступеня вищої освіти «Молодший бакалавр» (за умови визнання та _еред вищої_ання 120 кредитів ЄКТС, отриманих в межах попередньої освітньої програми підготовки молодшого бакалавра (молодшого спеціаліста). - 2 роки 10 місяців на основі освітньо-професійного ступеня «Фаховий молодший бакалавр», за умови визнання та перерахування 60 кредитів ЄКТС, отриманих в межах попередньої освітньої програми.
Наявність акредитації	Акредитовано до 01.07.2026.
Цикл/рівень	FQ-ЕНЕА – перший цикл, EQF-LLL – 6 рівень, НРК України – 6 рівень
Передумови	Приєм здійснюється за чинними правилами прийому для відповідного року вступу. Наявність повної загальної середньої освіти або освітньо-професійного ступеня «Фаховий молодший бакалавр» / ступеня вищої освіти «Молодший бакалавр» / освітньо-кваліфікаційного рівня «Молодший спеціаліст».
Мова(и) викладання	Українська
Термін дії освітньої програми	До 01.07.2030 р.
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	http://nmv.ontu.edu.ua/osvitab
2. Мета освітньої програми	
Підготовка кваліфікованих бакалаврів маркетингу, що володіють сучасним економічним мисленням та компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності, що здатна забезпечити розробку, запровадження і розвиток технологій для здорового, тривалого життя людини на основі концепції сталого розвитку та реалізації національних і регіональних стратегічних пріоритетів	

3. Характеристика освітньої програми	
Предметна область	<p>Галузь знань 07 «Управління та адміністрування» Спеціальність 075 «Маркетинг» Освітньо-професійна програма «Маркетинг»</p> <ul style="list-style-type: none"> • Об'єкт вивчення: маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів. • Цілі навчання: підготовка фахівців, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності з використанням digital-комунікацій. • Теоретичний зміст предметної області: суть маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно-категорійний апарат, принципи, функції, концепції маркетингу та їх історичні передумови; специфіка діяльності ринкових суб'єктів у різних сферах та на різних типах ринків; зміст маркетингової діяльності, розроблення маркетингових стратегій та формування управлінських рішень у сфері маркетингу. • Методи, методики та технології: загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності. • Інструменти та обладнання: сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень
Орієнтація освітньої програми	Програма має прикладний характер, орієнтована на підготовку фахівців у сфері ефективної маркетингової діяльності ринкових суб'єктів
Основний фокус освітньої програми і спеціалізації	<p>Підготовка компетентних фахівців у сфері маркетингової діяльності у галузі харчової та переробної промисловості, рекреаційних та комерційних послуг з використанням digital-комунікацій</p> <p>Ключові слова: Маркетинг, система маркетингу, принципи маркетингу, маркетингова діяльність підприємства, управління маркетинговою діяльністю, digital-комунікації</p>
Особливості та відмінності	Основний акцент робиться на дослідженні особливостей та розробки маркетингової системи підприємств у сферах харчової та переробної промисловості, рекреаційних та комерційних послуг з використанням digital-комунікацій. Підготовка здійснюється у тісному взаємозв'язку з підприємствами півдня України
4. Здатність випускників освітньої програми до працевлаштування та подальшого навчання	
Працевлаштування	<p>Працевлаштування на підприємствах будь-якої організаційно-правової форми (державні, муніципальні, комерційні, некомерційні,) та за будь-якими видами економічної діяльності.</p> <p>Професійні назви робіт (за ДК 003:2010):</p> <p>1210.1 Начальник агентства (рекламно-інформаційного).</p> <p>1233 Директор з маркетингу; директор комерційний; начальник відділу збуту (маркетингу); начальник комерційного відділу.</p> <p>1234 Начальник відділу (з реклами, зв'язків з громадськістю).</p> <p>1317 Директор малої фірми (рекламної); керуючий агентством (рекламним).</p>

	<p>1475.4 Менеджер (управитель) з маркетингу; менеджер (управитель) із збуту; менеджер (управитель) із зв'язків з громадськістю.</p> <p>1476.1 Менеджер (управитель) з реклами.</p> <p>2310.2 Асистент; викладач вищого навчального закладу.</p> <p>2419.1 Науковий співробітник (маркетинг); науковий співробітник-консультант (маркетинг).</p>
Подальше навчання	Мають право продовжити навчання на другому (магістерському) рівні вищої освіти. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти.
5. Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	<p>Навчання проблемно-орієнтовне, з набуттям необхідних загальних та спеціальних фахових компетентностей, необхідних для генерації ідей, розв'язання комплексних завдань щодо маркетингової діяльності підприємств.</p> <p>Стиль навчання – студентоцентричний, проблемно-орієнтований, з ініціативною самоосвітою.</p> <p>Лекції, лабораторні роботи, практичні заняття, самостійна робота на основі підручників, навчальних посібників та конспектів лекцій. Використання методу ситуативних завдань, ділових ігор, тренінгів з метою розвитку креативного мислення та вміння працювати в команді. Дистанційні заняття з використанням інформаційних технологій, консультації, проектна робота, підготовка кваліфікаційної роботи.</p> <p>Апробація результатів досліджень студентів відбувається на науково-практичних конференціях та семінарах, впровадженням результатів досліджень та розробок у практику маркетингової діяльності підприємств.</p> <p>Опанування практичних навичок здійснюється шляхом виконання індивідуальних та командних проектів, розв'язання бізнес-кейсів, участю у воркшопах з фахівцями галузі, підготовкою проектів для участі у національних та міжнародних конкурсах, виконанням індивідуальних завдань під час комплексної практики за фахом.</p> <p>Завершується навчання публічною презентацією та захистом кваліфікаційної роботи.</p>
Оцінювання	<p>Оцінювання якості засвоєння здійснюється за 100-бальною шкалою ЄКТС (ECTS), національною чотирьох бальною системами.</p> <p>Форми контролю: поточний і підсумковий контроль знань і підсумкова атестація. Поточне оцінювання на семінарських, практичних, лабораторних заняттях (усне опитування або письмовий експрес-контроль, виступи студентів при обговоренні питань, звіти про лабораторні роботи, контрольні роботи), тестовий контроль, звіти з практики, презентації, есе тощо. Підсумковий контроль – екзамен/диф. залік (оцінювання на підставі результатів поточного контролю). Підсумкова атестація – кваліфікаційний екзамен та захист кваліфікаційної роботи бакалавра.</p>
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.
Загальні компетентності	<p>ЗК1. 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</p>

		громадянина в Україні.
	ЗК2.	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.
	ЗК3.	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу
	ЗК4.	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями
	ЗК5.	Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків
	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
	ЗК11.	Здатність працювати в команді
	ЗК12.	Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).
	ЗК13.	Здатність працювати в міжнародному контексті
	ЗК14.	Здатність діяти соціально відповідально та свідомо
	ЗК15.	Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.
Спеціальні (фахові) компетентності	СК1.	Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу
	СК2.	Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу
	СК3.	Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі
	СК4.	Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими
	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
	СК8.	Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності
	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

	СК11.	Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків
	СК12.	Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу
	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
	СК16*	Здатність використовувати інструменти digital-комунікацій у просуванні продукції і умовах мінливого ринкового середовища
	СК17*	Здатність узгоджувати цілі підприємства із цілями сталого розвитку суспільства
7. Програмні результати навчання		
Програмні результати навчання	P1	Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності
	P2	Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності
	P3	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу
	P4	Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію
	P5	Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів
	P6	Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності
	P7	Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію
	P8	Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища
	P9	Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень
	P10	Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта
	P11	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта
	P12	Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним
	P13	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички

		підприємницької та управлінської ініціативи
	P14	Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення
	P15	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
	P16	Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки
	P17	Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології
	P18	Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності
	P19*	Впроваджувати ефективні маркетингові інструменти з урахуванням специфіки діяльності підприємств у галузі харчової та переробної промисловості
	P20*	Використовувати інструменти digital-комунікацій для інформаційної підтримки підприємства та підвищення ефективності взаємодії зі споживачами
	P21*	Оцінювати політичні, соціальні, економічні та екологічні наслідки діяльності підприємств в рамках досягнення цілей сталого розвитку суспільства
8. Ресурсне забезпечення реалізації програми		
Кадрове забезпечення	Розробники програми: кандидати наук, доценти; є штатними співробітниками Одеського національного технологічного університету. До реалізації програми залучаються науково-педагогічні працівники з науковими степенями та науковими званнями, професіонали-практики, студенти з досвідом роботи (стейкхолдери). Всі науково-педагогічні працівники щонайменше один раз на п'ять років проходять підвищення кваліфікації шляхом стажування на провідних харчових підприємствах півдня України та у закладах вищої освіти Європейських країн. Крім того, постійно беруть участь у професійних тренінгах, семінарах, ворк-шопах тощо.	
Матеріальне забезпечення	Матеріально-технічне забезпечення відповідає ліцензійним вимогам стосовно надання освітніх послуг у сфері вищої освіти. Усі приміщення відповідають будівельним, санітарним нормам та нормам протипожежної безпеки. У наявності: навчальні приміщення, комп'ютерний клас, спеціалізована лабораторія, бібліотека, читальна зала, точки бездротового доступу до мережі Інтернет, спортивний комплекс, гуртожитки, їдальні, санаторій-профілакторій та ін.	
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	Інформаційне та навчально-методичне забезпечення відповідає ліцензійним вимогам. Кожна дисципліна забезпечена комплексом навчально-методичних матеріалів (підручниками, силабусами, робочими програмами, конспектами лекцій, методичними вказівками до практичних, лабораторних, курсових робіт) Інформаційне забезпечення – актуального змістовного контенту, що міститься у Науково-технічній бібліотеці ОНТУ https://library.ontu.edu.ua , у методичному кабінеті кафедри МПіТ, на сайті кафедри та у модульному дистанційному середовищі https://moodle.ontu.edu.ua .	
9. Академічна мобільність		

Національна кредитна мобільність	<p>Національна академічна мобільність здійснюється на підставі укладених договорів між Одеським національним технологічним університетом та закладами вищої освіти України. Порядок перезарахування кредитів регулюється «Положенням про порядок перезарахування результатів навчання (навчальних дисциплін) в ОНТУ» https://ontu.edu.ua/download/pubinfo/Regulations_procedure_recalculation_training_results-ONUT.pdf</p>
Міжнародна кредитна мобільність	<p>ОНТУ має партнерські угоди міжнародної академічної мобільності з університетами у межах різних програм: Еразмус+, програми подвійних дипломів тощо http://inter.ontu.edu.ua/</p>
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	<p>Іноземні громадяни навчаються в ОНТУ за загальнодержавними програмами та договорами, укладеними з юридичними та фізичними особами. Їм гарантуються всі права і свободи, у відповідності до діючого стандарту України та Статуту університету.</p>

2. ПЕРЕЛІК КОМПОНЕНТ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ

Шифр	Назва компоненти ОПП	Кількість годин	Кількість кредитів	Форма контролю
ОБОВ'ЯЗКОВІ ОСВІТНІ КОМПОНЕНТИ				
ЗАГАЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ				
OK1	Вища математика	240	8,0	диф.залік, екзамен
OK2	Історія української державності та культури	90	3,0	екзамен
OK3	Інформатика та інформаційні технології	150	5,0	екзамен
OK4	Філософія	90	3,0	диф.залік
OK5	Психологія та здоровий спосіб життя	120	4,0	диф.залік
OK6	Українська та іноземна ділова мова	180	6,0	екзамен
	Разом	870	29,0	х
ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ				
OK7	Основи підприємницької діяльності	90	3,0	екзамен
OK8	Історія маркетингу та реклами	90	3,0	диф.залік
OK9	Навчальна практика	180	6,0	диф.залік
OK10	Маркетинг послуг	120	4,0	диф.залік
OK11	Маркетинг	240	8,0	екзамен
OK 12	Ораторське мистецтво та спічрайтинг	120	4,0	диф.залік
OK 13	Рекламна діяльність	120	4,0	диф.залік
OK14.1	Бізнес-комунікації у маркетингу	90	3,0	диф.залік
OK14.2	Базова загальновійськова підготовка*	90	3,0	диф.залік
OK15	Статистичні методи аналізу та прогнозування у маркетингу	120	4,0	екзамен
OK16	Економіка підприємства	120	4,0	екзамен
OK17	Практична стилістика і копірайтинг	120	4,0	диф.залік
OK18	Менеджмент	120	4,0	диф.залік
OK19	Кон'юнктурні дослідження ринку	120	4,0	екзамен
OK20	Поведінка споживача	150	5,0	екзамен
OK21	Маркетинг соціальних мереж (SMM)	150	5,0	екзамен
OK22	Маркетингові дослідження	120	4,0	екзамен
OK22.1	Курсова робота з дисципліни «Маркетингові дослідження»	90	3,0	диф.залік
OK23	Маркетингова товарна політика	150	5,0	екзамен
OK24	Маркетингове ціноутворення	120	4,0	екзамен
OK25	Маркетингові комунікації	120	4,0	екзамен
OK26	Маркетингова політика розподілу	120	4,0	екзамен
OK27	Маркетинг інновацій	90	3,0	диф.залік
OK28	Практичний тренінг з digital-маркетингу	150	5,0	екзамен
OK29	Управління проектами та ризиками в маркетингу	150	5,0	екзамен
OK30	Управління конкурентоспроможністю	120	4,0	диф.залік
OK31	Маркетинговий аналіз і аудит підприємств	120	4,0	екзамен
OK32	Стратегія та планування в маркетингу	120	4,0	екзамен
OK32.1	Курсова робота з дисципліни «Стратегія та планування в маркетингу»	90	3,0	диф.залік
OK33	Комплексна практика за фахом	300	10	диф.залік

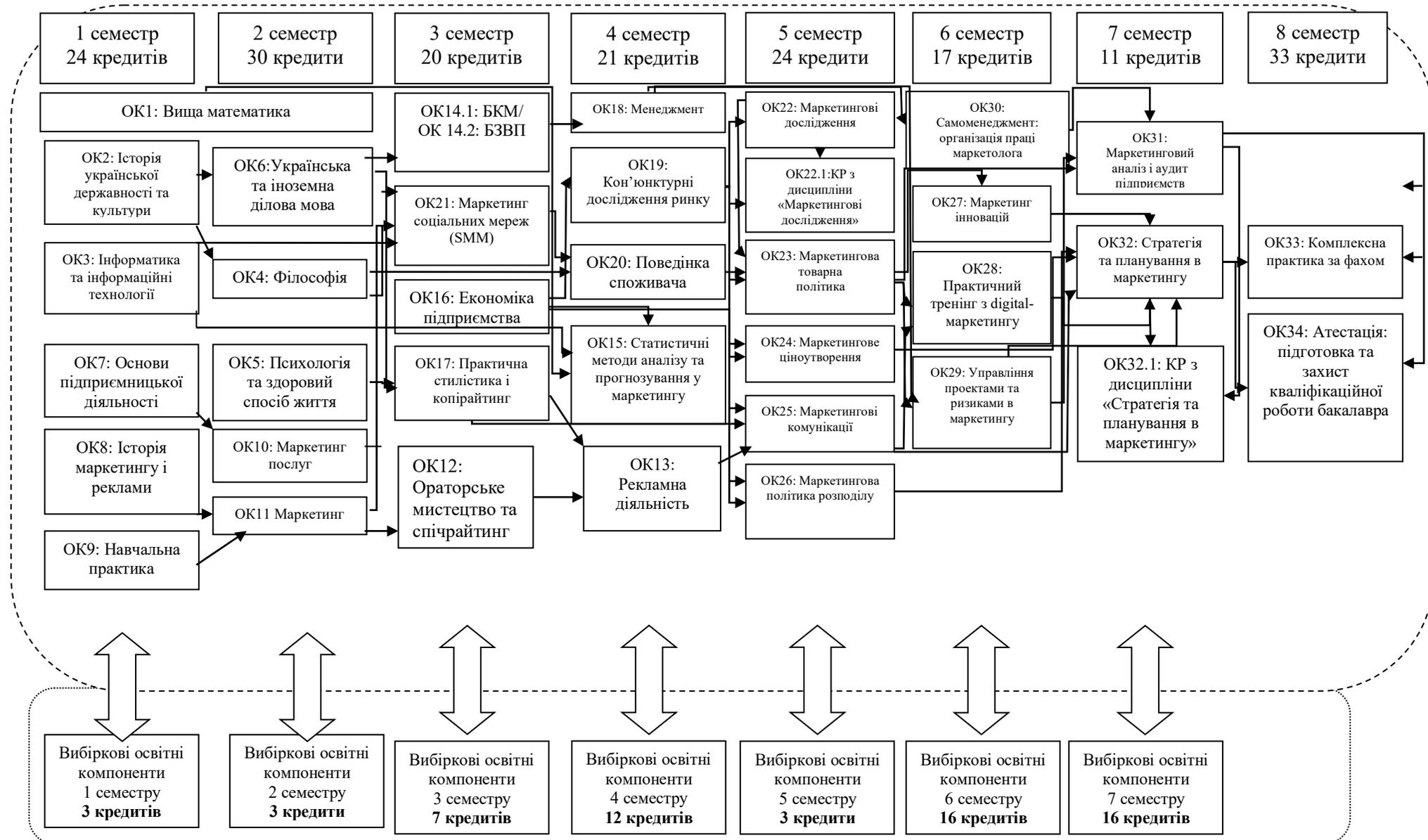
Шифр	Назва компоненти ОПП	Кількість годин	Кількість кредитів	Форма контролю
ОК34	Атестація: підготовка та захист кваліфікаційної роботи бакалавра	690	23	публічний захист
	Разом	4 530	151,0	х
	РАЗОМ ОБОВ'ЯЗКОВІ КОМПОНЕНТИ	5 400	180,0	х
ВИБІРКОВІ ОСВІТНІ КОМПОНЕНТИ З КАТАЛОГУ ОП*				
ВК 1	Вибіркові освітні компоненти 1 семестру	90	3	диф. залік
ВК 2	Вибіркові освітні компоненти 2 семестру	90	3	диф. залік
ВК 3	Вибіркові освітні компоненти 3 семестру	240	7	диф. залік
ВК 4	Вибіркові освітні компоненти 4 семестру	360	12	диф. залік
ВК 5	Вибіркові освітні компоненти 5 семестру	90	3	диф. залік
ВК 6	Вибіркові освітні компоненти 6 семестру	480	16	диф. залік
ВК 7	Вибіркові освітні компоненти 7 семестру	360	16	диф. залік
	РАЗОМ	1800	60	Х
	РАЗОМ ЗА ОПП	7200	240	Х

* - передбачено для вивчення здобувачами вищої освіти громадянами України відповідної категорії (лист Міністерства освіти і науки України від 14.03.2025р. № 1/4893-25 «Про запровадження базової підготовки здобувачів освіти»)

** - передбачено вибір освітніх компонентів з інших ОП;

*** - для здобувачів з числа іноземців та осіб без громадянства ОК «Українська мова як іноземна» є обов'язковою для вибору в кожному семестрі.

Структурно-логічна схема освітньо-професійної програми «Маркетинг»



3. ФОРМА АТЕСТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Атестація бакалаврів спеціальності D5 «Маркетинг» здійснюється у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи.

Кваліфікаційна робота передбачає розв'язання складного спеціалізованого завдання або проблеми у сфері сучасного маркетингу, для чого, проводяться дослідження та пропонуються інновації.

Атестація здійснюється екзаменаційною комісією, до складу якої включаються представники роботодавців та їх об'єднань, відповідно до положення про екзаменаційну комісію, затвердженого вченою радою ОНТУ https://ontu.edu.ua/download/pubinfo/regulation_exam_com-ONUT.pdf. Кваліфікаційна робота бакалавра виконується за тематикою, що визначена в ОНТУ, деталізацію вимог регламентовано Стандартом, ОПП та внутрішніми документами й положеннями ОНТУ.

У кваліфікаційній роботі не може бути академічного плагіату, фальсифікації та списування, що регламентується також «Положенням про академічну доброчесність в ОНТУ» <https://ontu.edu.ua/download/pubinfo/Code-of-Academic-Integrity-ONUT.pdf>.

Для публічного ознайомлення зі змістом кваліфікаційних робіт, вони розміщуються в у відкритому доступі у репозитарії науково-технічної бібліотеки ОНТУ (<https://card-file.ontu.edu.ua>), що регламентовано Положенням про створення електронного архіву дипломних проєктів/робіт, кваліфікаційних робіт, курсових проєктів/робіт здобувачів вищої освіти в ОНТУ (<https://ontu.edu.ua/download/pubinfo/provision-e-Archive-ONUT.pdf>).

Характеристика системи внутрішнього забезпечення якості підготовки

В ОНТУ функціонує система забезпечення якості освітньої діяльності та якості вищої освіти (система внутрішнього забезпечення якості), яка передбачає здійснення таких процедур і заходів:

- 1) визначення принципів та процедур забезпечення якості вищої освіти;
- 2) здійснення моніторингу та періодичного перегляду освітніх програм;
- 3) щорічне оцінювання здобувачів вищої освіти, науково-педагогічних працівників ОНТУ та регулярне оприлюднення результатів таких оцінювань на офіційному веб-сайті ОНТУ, на інформаційних стендах та в будь-який інший спосіб;
- 4) забезпечення підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників;
- 5) забезпечення наявності необхідних ресурсів для організації освітнього процесу, у тому числі самостійної роботи студентів;
- 6) забезпечення наявності інформаційних систем для ефективного управління освітнім процесом;
- 7) забезпечення публічності інформації про освітні програми, ступені вищої освіти та кваліфікації;
- 8) забезпечення ефективної системи запобігання та виявлення академічного плагіату у наукових працях працівників вищих навчальних закладів і здобувачів вищої освіти;
- 9) інших процедур і заходів.

Система забезпечення ОНТУ якості освітньої діяльності та якості вищої освіти (система внутрішнього забезпечення якості) за поданням ОНТУ оцінюється Національним агентством із забезпечення якості вищої освіти або акредитованими ним незалежними установами оцінювання та забезпечення якості вищої освіти на предмет її відповідності вимогам до системи забезпечення якості вищої освіти, що затверджуються

Національним агентством із забезпечення якості вищої освіти, та міжнародним стандартам і рекомендаціям щодо забезпечення якості вищої освіти.

4. МАТРИЦЯ ВІДПОВІДНОСТІ ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ КОМПОНЕНТАМ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ

Компоне нти освітньої програми	Інтегральна компетентність	Компетентності																																
		Загальні компетентності													Спеціальні (фахові) компетентності																			
		ЗК1	ЗК2	ЗК3	ЗК4	ЗК5	ЗК6	ЗК7	ЗК8	ЗК9	ЗК10	ЗК11	ЗК12	ЗК13	ЗК14	ЗК15	СК1	СК2	СК3	СК4	СК5	СК6	СК7	СК8	СК9	СК10	СК11	СК12	СК13	СК14	СК15*	СК16*	СК17*	
OK01				+			+				+																							
OK02										+																								
OK03		+	+		+									+																				
OK04									+																									
OK05																+																		
OK06		+	+		+						+			+																				
OK07			+											+																				
OK08				+			+				+			+		+																		
OK09	+			+			+	+					+						+	+	+								+	+				
OK10	+			+	+		+	+					+			+	+		+	+				+			+	+						
OK11	+					+			+					+									+	+						+	+			
OK12	+			+	+		+			+						+	+											+	+					
OK13	+			+					+												+	+	+											
OK14	+								+					+															+					
OK15	+			+			+	+	+	+								+			+	+				+					+			
OK16	+								+	+											+													
OK17	+			+			+			+	+		+			+	+											+				+		
OK18	+			+		+	+	+						+	+								+	+					+					
OK19	+			+					+												+	+	+							+		+		
OK20	+			+	+		+	+	+	+						+		+		+	+	+				+			+					
OK21	+			+			+	+		+			+								+	+		+		+	+	+				+		
OK22	+			+		+	+	+									+	+		+	+	+				+	+						+	

**5. МАТРИЦЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГРАМНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ
ВІДПОВІДНИМИ КОМПОНЕНТАМИ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ**

Компоненти освітньої програми	Програмні результати навчання																				
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19*	P20*	P21*
OK01												+									
OK02																	+				
OK03															+			+			
OK04							+														
OK05																	+				
OK06												+									
OK07															+						
OK08												+					+	+			
OK09			+								+										
OK10	+		+					+									+				
OK11				+									+						+		
OK12										+	+					+	+				
OK13				+		+															
OK14										+					+	+					
OK15		+		+															+		
OK16				+		+															
OK17										+	+						+			+	
OK18				+		+							+								
OK19				+		+													+		+
OK20		+			+			+													
OK21							+				+						+			+	
OK22					+	+	+														+
OK22.1	+	+			+	+	+														
OK23	+				+			+											+		
OK24	+		+		+									+							

Компоненти освітньої програми	Програмні результати навчання																				
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19*	P20*	P21*
OK25				+		+					+			+							
OK26	+		+		+								+							+	
OK27								+	+												
OK28	+				+		+	+												+	
OK29							+	+	+				+								+
OK30				+		+						+	+	+		+					
OK31				+	+	+															+
OK32		+		+		+		+						+							
OK32.1		+		+		+		+						+							
OK33		+	+			+															
OK34	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+	+				+		+	+	

Примітка: * - оволодіння спеціальною (фаховою) компетенцією СК15* забезпечує програмний результат P19*;
оволодіння спеціальною (фаховою) компетенцією СК16* забезпечує програмний результат P20*;
оволодіння спеціальною (фаховою) компетенцією СК17* забезпечує програмний результат P21*.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДОКУМЕНТІВ, НА ЯКИХ БАЗУЄТЬСЯ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

1. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. № 1556-VII. – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
2. Стандарт вищої освіти України спеціальності 075 «Маркетинг», затверджений і введений в дію наказом Міністерства освіти і науки України від 05.12.2018 р. № 1343 – <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/12/21/075-marketing-bakalavr.pdf>
3. Національний класифікатор України: «Класифікатор професій» ДК 003:2010. – К. : Видавництво «Соцінформ», 2010.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження національної рамки кваліфікацій» від 23.11.2011 р. № 1341.
5. Національна рамка кваліфікацій. – <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-p/paran12#n12>
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти» від 29.04.2015 року № 266. – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-p>.
7. 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.
8. Стратегія розвитку Одеського національного технологічного університету в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення України – <https://ontu.edu.ua/download/pubinfo/Long-term-Devel-Strategy-2027.pdf>

Додатковий перелік документів:

9. TUNING (для ознайомлення зі спеціальними (фаховими) компетентностями та прикладами стандартів [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.unideusto.org/tuningeu/>
10. Tuning Educational Structures in Europe [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.unideusto.org/tuningeu/>
11. 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 «Видавничий дім «Плеяди», 2014. – 100 с.
12. Рашкевич Ю.М. Болонський процес та нова парадигма вищої освіти [Електронний ресурс]. – режим доступу: <file:///D:/Users/Dell/Downloads/BolonskyiProcessNewParadigmHE.pdf>
13. 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.

Керівник проектної групи Людмила БАХЧИВАНЖИ
(гарант ОП)

« ____ » _____ 2025 р.

Людмила БАХЧИВАНЖИ

Члени проектної групи:

« ____ » _____ 2025 р.

Володимир ЛАГОДІЄНКО

« ____ » _____ 2025 р.

Тетяна САВЧЕНКО

« ____ » _____ 2025 р.

Вікторія МІЛЬЧЕВА

« ____ » _____ 2025 р.

Ганна ЛОЗОВСЬКА

« ____ » _____ 2025 р.

Єлизавета СТРУЦ

« ____ » _____ 2025 р.

Анна КОНОВАЛЕНКО

Зареєстровано

Перевірено

Методист відділу ЛАтаС

Методист відділу ЛАтаС

_____ Світлана ЛУПОЛ
(підпис)

_____ Світлана ЛУПОЛ
(підпис)

« _____ » _____ 202__ р.

« _____ » _____ 202__ р.