

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЗАТВЕРДЖЕНО

Ректор ВНТУ

_____ Віктор БІЛЧЕНКО

Наказ ВНТУ № 105 від 27.03.2025

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

Маркетинг

Marketing

Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Галузь знань	D Бізнес, адміністрування та право
Спеціальність	D5 Маркетинг
Освітня кваліфікація	бакалавр маркетингу

Розглянуто та схвалено
на засіданні Вченої Ради ВНТУ,
протокол № 10 від 27.03.2025

Вінниця, 2025

ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ

ОПП Маркетинг

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Спеціальність D5 Маркетинг

Гарант ОПП,

к. е. н., доцент, доцент кафедри ММЕ _____ Олена ШТОВБА

Директор Центру забезпечення

якості освіти ВНТУ _____ Станіслав ТУЖАНСЬКИЙ

Освітньо-професійну програму розглянуто та схвалено на засіданні кафедри менеджменту, маркетингу та економіки,
протокол №12 від 07.01.2025

Завідувач кафедри ММЕ _____

Наталія КАРАЧИНА

ОПП розглянуто після надходження всіх зауважень та пропозицій та схвалено на:

засіданні Вченої ради факультету менеджменту та інформаційної безпеки,
протокол №8 від 17.03.2025

Голова _____

Алла КРАЄВСЬКА

засіданні Ради з якості освіти ВНТУ,
протокол №8 від 20.03.2025

Голова _____

Олександр ПЕТРОВ

ПРЕАМБУЛА

ОПП Маркетинг

Рівень вищої освіти
Спеціальність

перший (бакалаврський)
D5 Маркетинг

Розроблена на основі стандарту вищої освіти (наказ №1343 від 05.12.2018 «Про затвердження стандарту вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти»).

РОЗРОБНИКИ

Гарант ОПП, доцент кафедри
менеджменту, маркетингу та
економіки,
к. е. н., доцент

Олена ШТОВБА

Доцент кафедри
менеджменту, маркетингу та
економіки, к. е. н.

Лілія БЛАГОДИР

Зав. кафедри, менеджменту,
маркетингу та економіки,
д. е. н., доцент

Наталія КАРАЧИНА

Освітньо-професійну програму розглянуто та схвалено на засіданні Студентської ради факультету менеджменту та інформаційної безпеки

протокол №14 від 26.02.2025

Голова

Анастасія РОГОВА

РЕЦЕНЗІЇ ТА ВІДГУКИ РОБОТОДАВЦІВ

Дмитро ЧАЛЕНКО, голова правління ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат»

Максим МАРТЬЯНОВ, заступник директора департаменту – начальник управління стратегічного розвитку, Департамент економіки та інвестицій Вінницької міської ради

Віталій СМЕТАНЮК, директор ТОВ «Сола-Р»

Олександр ТОМАШПОЛЬСЬКИЙ, директор ТОВ «ВінІнтерактив»

Олена НИКИТЕНКО, начальник відділу R&D ТОВ «Летішопс Україна»

1 ПРОФІЛЬ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ

1 – Загальна інформація	
Повна назва ЗВО та структурного підрозділу	Вінницький національний технічний університет, кафедра менеджменту, маркетингу та економіки
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Освітня кваліфікація	Бакалавр маркетингу
Кваліфікація в дипломі	Ступінь вищої освіти – бакалавр Спеціальність – D5 Маркетинг Освітня програма – Маркетинг
Офіційна назва освітньої програми	Маркетинг
Форми здобуття освіти	Денна
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом бакалавра, обсяг освітньої програми 240 кредитів ЄКТС, термін навчання 3 роки і 10 місяців. Мінімум 50% обсягу освітньої програми спрямовано на забезпечення загальних та спеціальних (фахових) компетентностей, визначених стандартом вищої освіти.
Цикл/рівень	НРК України – 7 рівень, EQF-LLL – 6 рівень, FQ-EHEA – перший цикл
Передумови	Вступити на освітню програму можуть особи на базі повної загальної середньої освіти, освітньо-кваліфікаційного рівня молодшого спеціаліста, освітньо-професійного ступеня фахового молодшого бакалавра, освітнього ступеня молодшого бакалавра відповідно поточного Порядку прийому на навчання для здобуття вищої освіти. Вступникам на базі ступеня «молодший бакалавр» (освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст») університет має право визнати та перезарахувати кредити ЄКТС, отримані в межах попередньої освітньої програми підготовки молодшого бакалавра (молодшого спеціаліста): - спеціальностей галузі знань 07 «Управління та адміністрування», а також спеціальності 051 «Економіка» – не більше, ніж 120 кредитів ЄКТС; - інших спеціальностей – не більше, ніж 60 кредитів ЄКТС. - на основі ступеня «фаховий молодший бакалавр» університет має право визнати та перезарахувати не більше ніж 60 кредитів ЄКТС, отриманих за попередньою освітньою програмою фахової передвищої освіти.
Мова викладання	Українська
Акредитація	Сертифікат про акредитацію освітньої програми 16455, дійсний до 01.07.2026 р.
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	https://jetiq.vntu.edu.ua/edu_progs/ep_list.php

2 – Мета освітньо-професійної програми	
Формування творчої особистості з новітнім економічним мисленням, здатної провадити ефективну маркетингову діяльність та успішно реалізовувати набуті сучасні професійні компетентності, інтелектуальний потенціал, навички практичного досвіду та інноваційної діяльності в галузі бізнесу та адміністрування, а також соціально-патріотичні та морально-етичні цінності у глобальному суспільно-економічному просторі.	
3 – Характеристика освітньої програми	
Галузь знань	D Бізнес, адміністрування та право
Спеціальність	D5 Маркетинг
Орієнтація освітньої програми	Освітньо-професійна
Предметна область	Об’єкти вивчення та діяльності: маркетингова діяльність як форма взаємодії суб’єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів. Цілі навчання. підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності. 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.
Особливості програми	Зосередженість на: 1) системній аналітиці маркетингового середовища; 2) інформаційних технологіях маркетингової діяльності; 3) прикладних задач маркетингового супроводу підприємств регіону, в т.ч. ІТ-компаній, які демонструють найшвидші темпи зростання; 4) англійських науково-освітніх ресурсах. Реалізація програми передбачає залучення до занять професіоналів-практиків, представників роботодавців та інших стейкхолдерів освітнього процесу.

4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання	
Придатність до працевлаштування	Професійна діяльність за такими назвами робіт: маркетолог, бренд-маркетолог, цифровий маркетолог, фахівець з розширення ринків збуту (маркетолог) відповідно до Класифікатора професій ДК003:2010. Права випускників на працевлаштування не обмежуються.
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	Студентоцентроване навчання, самонавчання, проблемно-орієнтоване навчання, лабораторна практика. Лекції, практичні заняття, виконання курсових робіт, лабораторні роботи, самостійна робота на основі підручників, навчальних посібників, конспектів лекцій, наукових робіт та інших джерел інформації, консультації із викладачами, наукові семінари, технології змішаного навчання, проходження практики на профільних підприємствах, підготовка кваліфікаційної роботи.
Оцінювання	Семестровий контроль: екзамени, заліки, захисти курсових робіт, захист звіту з практики. Поточний контроль: захист лабораторних і практичних робіт, тестування, презентації, звіти, модульні контрольні роботи, аналіз текстів або даних тощо.
6 – Програмні компетентності	
Інтегральна компетентність	ІК. 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 (ЗК)	ЗК01. 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. ЗК02. 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. ЗК03. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

	ЗК04. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК05. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків. ЗК06. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК07. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК08. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. ЗК09. 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 (СК)	СК01. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу. СК02. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу. СК03. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі. СК04. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими. СК05. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу. СК06. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності. СК07. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів. СК08. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності. СК09. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної 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 проводити ефективну маркетингову діяльність в умовах цифрової трансформації економічних та соціальних відносин. СК16. Здатність здійснювати маркетинговий супровід діяльності підприємств регіону, зокрема аутсорсингових та продуктових ІТ-компаній.
--	---

7 – Програмні результати навчання

- РН01. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.
- РН02. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
- РН03. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.
- РН04. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.
- РН05. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.
- РН06. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.
- РН07. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.
- РН08. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.
- РН09. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.
- РН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.
- РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.
- РН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.
- РН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.
- РН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

RH15. 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.

RH16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

RH17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

RH18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

RH19. Вміти будувати конкурентну карту, визначати структуру та динаміку ринку для моделювання його розвитку.

RH20. Знати та вміти використовувати сучасні інструменти промислового маркетингу та маркетингу послуг.

RH21. Знати специфіку маркетингової діяльності в умовах цифрової трансформації суспільства.

RH22. Знати основи запобігання корупції, суспільної та академічної доброчесності на рівні, необхідному для формування нетерпимості до корупції та проявів недоброчесної поведінки та вміти застосовувати їх у професійній діяльності.

8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми

Кадрове забезпечення	Кадрове забезпечення ОПП формується, в основному за рахунок кафедри менеджменту, маркетингу та економіки. До викладання дисциплін залучаються також провідні викладачі інших кафедр університету. Усі викладачі за своєю академічною або професійною кваліфікацією відповідають дисциплінам, за якими вони проводять заняття. Викладацький склад, який забезпечує реалізацію ОПП, відповідає вимогам, визначеним Ліцензійними умовами провадження освітньої діяльності.
Матеріально-технічне забезпечення	Матеріально-технічне забезпечення відповідає вимогам Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності, в тому числі включає в себе навчальні аудиторії та спеціалізовані кабінети, лабораторії, центри, зали, зокрема, Центр культурології, школа стартапів «Вінницький виклик», які направлені на здобуття спеціальних (фахових) компетентностей, оволодіння практичним навичками у сфері маркетингу та формування софт-скілів.
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	Включає в себе ресурси науково-технічної бібліотеки, систему підтримки освітнього процесу JetIQ, електронні навчальні ресурси, сайт ВНТУ та сайт кафедри, на яких розміщена основна інформація щодо освітньої діяльності за ОПП. Викладання за ОПП узгоджується з професійним стандартом «Фахівець з розширення ринків збуту (маркетолог)», який розміщено за адресою https://register.nqa.gov.ua/profstandart/fahivec-z-metodiv-rozsirennarinku-zbutu-marketolog

9 – Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	Здійснюється на підставі укладення угод про співробітництво між ВНТУ та закладами вищої освіти України.
Міжнародна кредитна мобільність	Здійснюється на підставі укладення угод між ВНТУ та групою закладів вищої освіти різних країн за узгодженими та затвердженими у встановленому порядку індивідуальними навчальними планами здобувачів та програмами навчальних дисциплін, а також в рамках міжурядових угод про співробітництво в галузі освіти, міжнародних проектів, в яких ВНТУ бере участь, грантів та ін.
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	Для іноземних громадян навчання здійснюється українською мовою.

2 ПЕРЕЛІК КОМПОНЕНТІВ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ ТА ЇХ ЛОГІЧНА ПОСЛІДОВНІСТЬ

2.1 Перелік компонентів освітньо-професійної програми

Код ОК	Компоненти освітньої програми	Кількість кредитів	Форма підсумкового контролю
ОБОВ'ЯЗКОВІ КОМПОНЕНТИ			
Загальні			
ОК1	Історія та культура України	3	залік
ОК2	Філософія	3	залік
ОК3	Основи політології та права	3	залік
ОК4	Українська мова за професійним спрямуванням	3	залік
ОК5	Іноземна мова за професійним спрямуванням	8	залік
ОК6	Етика та психологія ділових відносин	3	залік
ОК7	Безпека життєдіяльності та основи охорони праці	3	залік
ОК8	Вища математика	5	іспит
ОК9	Соціологія	3	іспит
Професійні			
ОК10	Управління конкурентним середовищем	5	іспит
ОК11	Інформаційні системи і технології	4	іспит
ОК12	Економічна теорія	9	іспит
ОК13	Основи організації бізнесу	3	іспит
ОК14	Бізнес-комунікації	3	залік
ОК15	Фінанси	3	залік
ОК16	Маркетинг в інформаційному суспільстві	4,5	іспит
ОК17	Менеджмент	5	іспит
ОК18	Статистика	4	іспит
ОК19	Маркетингова товарна політика	4,5	іспит
ОК20	Основи науково-дослідної роботи	4	залік
ОК21	Вступ до фаху	3	залік
ОК22	Економетрія	3	залік
ОК23	Маркетингова цінова політика	4	іспит
ОК24	Маркетингові комунікації	3	іспит
ОК25	Предиктивна аналітика	3	іспит
ОК26	Маркетинг	7	іспит
ОК27	Міжнародний маркетинг	5	іспит
ОК28	Маркетинг інновацій	4	залік
ОК29	Маркетинг промислового підприємства	6	іспит
ОК30	Теорія галузових ринків	4	залік
ОК31	Інтернет-маркетинг	5	іспит
ОК32	Маркетингові дослідження	7	іспит
ОК33	Маркетингове та бізнес-планування	4	залік
ОК34	Поведінка споживача	4	іспит
ОК35	Інфраструктура товарного ринку	4	іспит

ОК36	Брендинг	4	іспит
ОК37	Виробнича практика	9	залік
ОК38	Переддипломна практика	4,5	залік
ОК39	Бакалаврська кваліфікаційна робота	10,5	
Загальний обсяг обов'язкових компонент		177	
Вибіркові компоненти			
Загальні			
ВК1	Освітній компонент 1 з БЗДВВ	3	залік
ВК2	Освітній компонент 2 з БЗДВВ	3	залік
ВК3	Освітній компонент 3 з БЗДВВ	3	залік
ВК4	Освітній компонент 4 з БЗДВВ	3	залік
ВК5	Освітній компонент 5 з БЗДВВ	3	залік
ВК6	Освітній компонент 6 з БЗДВВ**	3	залік
Професійні			
ВК7	Освітній компонент 1 з БПДВВ	5	залік
ВК8	Освітній компонент 2 з БПДВВ	5	залік
ВК9	Освітній компонент 3 з БПДВВ	5	залік
ВК10	Освітній компонент 4 з БПДВВ	5	залік
ВК11	Освітній компонент 5 з БПДВВ	5	залік
ВК12	Освітній компонент 6 з БПДВВ	5	залік
ВК13	Освітній компонент 7 з БПДВВ	5	залік
ВК14	Освітній компонент 8 з БПДВВ	5	залік
ВК15	Освітній компонент 9 з БПДВВ	5	залік
Загальний обсяг вибірових компонент		63	
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ЗА ПЛАНОМ		240	
ВК6	Теоретична підготовка базової загальновійськової підготовки *	3	залік
	Практична підготовка базової загальновійськової підготовки *	7	

* - є обов'язковими відповідно Закону України про військовий обов'язок і військову службу та вивчається у Порядку затвердженому Постановою КМУ №734 від 21.06.2024 р.

** - вибирається особами, що не підлягають під вимоги Закону України про військовий обов'язок і військову службу та Порядку затвердженому Постановою КМУ №734 від 21.06. 2024 р.

3 ФОРМИ АТЕСТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Форми атестації здобувачів вищої освіти	Атестація здобувачів вищої освіти проводиться у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи.
Вимоги до кваліфікаційної роботи	Кваліфікаційна робота передбачає розв'язання складного спеціалізованого завдання або практичної проблеми у сфері сучасного маркетингу, що характеризується комплексністю та невизначеністю умов, і потребує застосування його теоретичних положень і методів. Кваліфікаційна робота не повинна містити академічного плагіату, фальсифікації та фабрикації. Кваліфікаційна робота має бути розміщена в репозитарії Вінницького національного технічного університету.

4 ВИМОГИ ДО НАЯВНОСТІ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У ВНТУ 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 і педагогічних працівників ВНТУ та регулярне оприлюднення результатів таких оцінювань на офіційному веб-сайті ВНТУ;
- 4) забезпечення підвищення кваліфікації педагогічних, наукових і науково-педагогічних працівників;
- 5) забезпечення наявності необхідних ресурсів для організації освітнього процесу, у тому числі самостійної роботи здобувачів вищої освіти, за кожною освітньою програмою;
- 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 ВНТУ і здобувачів вищої освіти;
- 9) інших процедур і заходів, які забезпечують належний рівень якості вищої освіти.

Система забезпечення якості освітньої діяльності та якості вищої освіти (система внутрішнього забезпечення якості) за поданням ВНТУ 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.

5 ПЕРЕЛІК НОРМАТИВНИХ ДОКУМЕНТІВ, НА ЯКИХ БАЗУЄТЬСЯ ОСВІТНЯ ПРОГРАМА

1. Про вищу освіту: Закон України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
2. Про освіту : Закон України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
3. Стандарт вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. К.: МОН України, 2018. 14 с. URL: <https://mon.gov.ua/static-objects/mon/sites/1/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/12/21/075-marketing-bakalavr-1.pdf>
4. Національний класифікатор України: «Класифікатор професій» ДК 003:2010 (Редакція від 25.10.2021). База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10>.
5. Національна рамка кваліфікацій. База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-п>.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти» (редакція від 24.07.2021). База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-п>.
7. Положення про акредитацію освітніх програм, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, затверджене Наказом Міністерства освіти і науки України від 15 травня 2024 року № 686. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 04 липня 2024 р. за №1013/42358. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1013-24#n16>.
8. Положення про розроблення та супроводження освітніх програм. Вінницький національний технічний університет. URL: <https://vntu.edu.ua/uploads/n/np/1.pdf>.

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Освітньо-професійна програма містить програмні компетентності, що визначають специфіку підготовки бакалаврів за спеціальністю D5 Маркетинг та програмні результати навчання, які виражають те, що здобувач вищої освіти повинен знати, розуміти та бути здатним виконувати після успішного завершення освітньої програми. В таблиці 1 наведено матрицю відповідності визначених освітньо-професійною програмою компетентностей дескрипторам НРК. В таблиці 2 наведено матрицю забезпечення програмних результатів навчання обов'язковими освітніми компонентами. В таблиці 3 наведено матрицю відповідності компетентностей обов'язковим освітнім компонентам.

Таблиця 1 – Матриця відповідності визначених освітньо-професійною програмою компетентностей дескрипторам НРК

Класифікація компетентностей за НРК	Знання Зн1 Концептуальні знання, набуті у процесі навчання та професійної діяльності, включаючи певні знання сучасних досягнень Зн2 Критичне осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності	Уміння Ум1 Розв'язання складних, непередбачуваних задач і проблему спеціалізованих сферах професійної діяльності та/або навчання, що передбачає збирання та інтерпретацію інформації (даних), вибір методів та інструментальних засобів, застосування інноваційних підходів	Комунікація К1 Донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень та власного досвіду в галузі професійної діяльності К2 Здатність ефективно формувати комунікаційну стратегію	Автономія та відповідальність АВ1 Управління комплексними діями або проектами, відповідальність за прийняття рішень у непередбачуваних умовах АВ2 Відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб АВ3 Здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності
Загальні компетентності				
ЗК1				АВ2
ЗК2				АВ2
ЗК3		УМ1	К1	
ЗК4	ЗН1	УМ1		
ЗК5			К2	АВ1
ЗК6	ЗН2			
ЗК7	ЗН1	УМ1		АВ1
ЗК8		УМ1		
ЗК9		УМ1		
ЗК10			К1	
ЗК11			К2	АВ1
ЗК12			К2	
ЗК13	ЗН2	УМ1		
ЗК14		УМ1	К2	АВ2
ЗК15	ЗН1	УМ1	К2	АВ1
Спеціальні (фахові) компетентності				
СК1	ЗН1		К1	
СК2	ЗН2	УМ1	К1	
СК3		УМ1	К1	
СК4	ЗН2		К1	АВ2
СК5	ЗН2	УМ1		
СК6	ЗН2	УМ1	К1	
СК7	ЗН2	УМ1	К1	
СК8	ЗН2	УМ1	К1	АВ1
СК9	ЗН1		К1	
СК10	ЗН1	УМ1		
СК11	ЗН2	УМ1	К1	
СК12		УМ1	К2	АВ1
СК13		УМ1	К1	АВ1
СК14		УМ1	К1	АВ1
СК15	ЗН1	УМ1	К1	АВ1
СК16	ЗН1	УМ1	К1	АВ1

Таблиця 2. Матриця забезпечення програмних результатів навчання обов'язковими освітніми компонентами

	OK 1	OK 2	OK 3	OK 4	OK 5	OK 6	OK 7	OK 8	OK 9	OK 10	OK 11	OK 12	OK 13	OK 14	OK 15	OK 16	OK 17	OK 18	OK 19	OK 20	OK 21	OK 22	OK 23	OK 24	OK 25	OK 26	OK 27	OK 28	OK 29	OK 30	OK 31	OK 32	OK 33	OK 34	OK 35	OK 36	OK 37	OK 38	OK 39		
PH01																				+	+					+											+	+	+		
PH02								+		+		+										+				+				+		+	+		+			+	+		
PH03																+											+				+	+			+	+	+	+	+		
PH04											+				+		+		+			+	+					+				+	+				+	+	+		
PH05										+														+		+				+				+		+		+	+		
PH06																		+	+							+	+		+						+		+	+	+		
PH07											+						+							+						+	+						+	+	+		
PH08																			+						+			+			+							+	+		
PH09								+		+								+							+			+				+						+	+		
PH10						+											+					+	+	+													+	+	+		
PH11				+					+					+	+								+				+					+			+			+	+		
PH12		+											+				+			+																		+	+	+	
PH13			+				+						+				+																						+	+	+
PH14						+															+				+														+	+	+
PH15	+	+	+			+			+			+																											+	+	+
PH16											+							+		+	+					+												+	+	+	
PH17				+	+									+													+		+		+							+	+	+	
PH18	+					+	+		+				+							+																		+	+	+	
PH19										+																+													+	+	
PH20					+														+											+	+						+		+	+	
PH21											+					+								+					+		+		+						+	+	
PH22	+	+	+																	+																			+	+	

Таблиця 3. Матриця відповідності компетентностей обов'язковим освітнім компонентам

	OK 1	OK 2	OK 3	OK 4	OK 5	OK 6	OK 7	OK 8	OK 9	OK 10	OK 11	OK 12	OK 13	OK 14	OK 15	OK 16	OK 17	OK 18	OK 19	OK 20	OK 21	OK 22	OK 23	OK 24	OK 25	OK 26	OK 27	OK 28	OK 29	OK 30	OK 31	OK 32	OK 33	OK 34	OK 35	OK 36	OK 37	OK 38	OK 39	
IK	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3K01	+	+					+		+				+																								+	+	+	
3K02	+	+					+					+								+																	+	+	+	
3K03								+				+													+			+		+		+	+					+	+	
3K04		+															+			+	+										+					+	+	+	+	
3K05						+	+						+				+																					+	+	+
3K06										+								+	+		+		+	+				+	+		+	+	+	+		+	+	+	+	
3K07										+	+		+				+	+	+				+				+		+		+	+	+	+	+		+	+	+	
3K08								+			+							+														+						+	+	
3K09						+					+						+	+						+	+						+	+	+			+	+	+	+	
3K10					+																			+			+		+		+							+	+	
3K11						+							+				+													+								+	+	+
3K12				+										+	+								+							+		+			+		+	+	+	
3K13																											+		+										+	+
3K14	+					+			+																							+						+	+	+
3K15	+	+	+																	+																			+	+
CK01				+																+	+					+												+	+	+
CK02																										+													+	+
CK03																			+				+		+			+		+		+	+					+	+	
CK04																			+					+	+	+		+							+	+	+	+	+	
CK05																			+					+	+	+	+		+		+				+		+	+	+	
CK06								+	+																						+		+		+			+	+	+
CK07															+								+		+	+	+		+			+	+				+	+	+	
CK08							+											+											+		+		+					+	+	+
CK09																			+						+													+	+	+
CK10											+					+								+								+	+					+	+	+
CK11							+		+																				+		+		+			+		+	+	+
CK12							+							+						+						+					+		+					+	+	+
CK13																												+		+			+				+		+	+
CK14																	+	+					+		+	+			+									+	+	+
CK15											+					+									+					+		+						+	+	+
CK16					+					+									+					+		+	+	+	+		+						+	+	+	+

ЛИСТОК РЕЄСТРАЦІЇ ЗМІН

[illegible]