

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ  
СТЕФАНИКА»**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА**

**«Маркетинг»**

**Першого рівня вищої освіти**

**за спеціальністю 075 «Маркетинг»**

**галузі знань 07 «Управління та адміністрування»**

**Кваліфікація: Бакалавр з маркетингу, маркетолог**

**ЗАТВЕРДЖЕНО ВЧЕНОЮ**

**РАДОЮ\***

**Голова вченої ради / / (протокол № від ” ” 20\_\_ р.)**

**Освітня програма вводиться в дію з \_\_\_ 20\_\_ р.**

**Ректор \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /**

**(наказ № \_ від ” \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2017 р.)**

м. Івано-Франківськ 2020 р.

**ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ**

освітньо-професійної програми

**ЗАПРОПОНОВАНО:**

Гарант освітньої програми \_\_\_\_\_ к.е.н., доцент Копчак Ю.С.  
Члени робочої групи \_\_\_\_\_ д.е.н., проф. Романюк М.Д.  
\_\_\_\_\_ к.е.н., доц. Шурпа С.Я.

**ВНЕСЕНО:**

Кафедра менеджменту і маркетингу  
Протокол № \_\_ від « \_ » \_\_\_\_\_ 20 р.  
Завідуючий кафедри \_\_\_\_\_ проф. Ткач О.В.

**ПОГОДЖЕНО:**

Вченою радою економічного факультету  
Протокол № від « » \_\_\_\_\_ 201 р.  
Голова вченої ради \_\_\_\_\_ проф. Благун І.С.

**НАДАНО ЧИННОСТІ**

Наказ ректора № від « » \_\_\_\_\_ 201 р.

**ВВЕДЕНО У ДІЮ З:**

« » \_\_\_\_\_ 20 р.  
Навчально-методичний відділ  
Начальник \_\_\_\_\_ І.Ф. Солонець

## ПЕРЕДМОВА

### Історія освітньої програми

Освітня програма «Маркетинг» першого (бакалаврського) рівня зі спеціальності 075 «Маркетинг» розроблена кафедрою менеджменту і маркетингу у 2016 році відповідно до Наказу МОН України № 1151 від 01.11.2015р. «Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти», затверджена Вченою радою ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (протокол № 7 від 30.08.2016 р.) **та введена в дію Наказом ректора № 125/- 06-01-С від 31.08.2016 р.** В Освітній програмі встановлено нормативний зміст навчання, вимоги до нього, до обсягу і рівня освітньої та професійної підготовки бакалавра зі спеціальності 075 «Маркетинг». В ОП визначено перелік освітніх компонентів підготовки бакалаврів із кількістю навчальних годин/кредитів для їхнього вивчення, терміни навчання, відповідні цикли теоретичної та практичної підготовки і вибіркового компоненти, форму державної атестації. В ОП представлено освітні компоненти, які об'єднані у структурно-логічну схему. Вказаний варіант ОП передбачає присвоєння бакалавра спеціальності 075 «Маркетинг» кваліфікації «Маркетолог». Згідно вимог в ОП визначено складові професійної компетентності із інтегральною, загальними і спеціальними компетентностями, сформульовано програмні результати навчання, сформовано матрицю зв'язків між освітніми компонентами і результатами навчання. ОП визначає вимоги до вступу на навчання, організації й технології навчання, форми та методи оцінювання результатів навчання, різні аспекти інформаційно-технологічного забезпечення освітнього процесу, вимоги до вступу та продовження навчання. В ОП обумовлюється моніторинг та оцінювання навчальних планів та освітніх стандартів, якості викладання, навчання, системи оцінювання навчальних досягнень, забезпечення зворотнього зв'язку студентів щодо якості викладання та їх навчального досвіду, пріоритети підвищення кваліфікації викладацького складу.

В 2019 році Освітня програма «Маркетинг» приведена у відповідність до затвердженого Стандарту вищої освіти України: першого (бакалаврського) рівня, галузі знань 07 – «Управління та адміністрування», спеціальності 0735 – «Маркетинг», затвердженого і введеного в дію наказом Міністерства освіти і науки України від 05.12.2018 р. № 1143, та затверджена Вченою радою ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (протокол № 7 від 30.08.2019 р.) **та введена в дію Наказом ректора № 125/- 06-01-С від 31.08.2019 р.**

Враховуючи зауваження стейкхолдерів ОП була переглянута робочою групою у 2020 році.

Розроблено робочою групою (науково-методичною комісією спеціальності № «Назва») у складі:

1. к.е.н., доц. Копчак Ю.С.
2. д.е.н., проф. Романюк М.Д.
3. к.е.н., доц. Шурпа С.Я.

Рецензії-відгуки зовнішніх стейкхолдерів (за наявності):

- 1.
- 2.
- 3.

# 1. Профіль освітньої програми «Менеджмент організацій і адміністрування» зі спеціальності 073 "Менеджмент"

<b>1 - Загальна інформація</b>	
<b>Повна назва вищого навчального закладу та структурного підрозділу</b>	ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», економічний факультет, кафедра менеджменту і маркетингу
<b>Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу</b>	Ступінь вищої освіти бакалавр Спеціальність 075 «Маркетинг» Кваліфікація Бакалавр маркетингу, Маркетолог
<b>Офіційна назва освітньої програми</b>	Маркетинг
<b>Тип диплому та обсяг освітньої програми</b>	Диплом бакалавра, одиничний. Обсяг освітньої програми бакалавра на базі повної загальної середньої освіти становить 240 кредитів ЄКТС. на базі ступеня «молодший бакалавр» (освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст») заклад вищої освіти 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. Мінімум 50% обсягу освітньої програми має бути спрямовано на забезпечення загальних та спеціальних (фахових) компетентностей за спеціальністю, визначених цим Стандартом вищої освіти. Термін навчання 3 роки 10 міс.
<b>Наявність акредитації</b>	Сертифікат про Акредитацію серія НД № 0991482 Акредитаційна комісія МОН України Наказ МОН України від 19.12.2016 р. № 1565. Термін дії акредитації до 1 липня 2021 року
<b>Цикл/рівень</b>	НРК України - 7 рівень, FQ-EHEA – перший цикл, EQF-LLL - 6 рівень
<b>Передумови</b>	Наявність повної загальної середньої освіти
<b>Мова(и) викладання</b>	Українська
<b>Термін дії освітньої програми</b>	2021
<b>Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми</b>	<a href="https://nmv.pnu.edu.ua/bakalavrat/073-%d0%bc%d0%b5%d0%bd%d0%b5%d0%b4%d0%b6%d0%bc%d0%b5%d0%bd%d1%82-%d0%be%d1%80%d0%b3%d0%b0%d0%bd%d1%96%d0%b7%d0%b0%d1%86%d1%96%d0%b9-%d1%82%d0%b0-%d0%b0%d0%b4%d0%bc%d1%96%d0%bd%d1%96%d1%81%d1%82%d1%80/">https://nmv.pnu.edu.ua/bakalavrat/073-%d0%bc%d0%b5%d0%bd%d0%b5%d0%b4%d0%b6%d0%bc%d0%b5%d0%bd%d1%82-%d0%be%d1%80%d0%b3%d0%b0%d0%bd%d1%96%d0%b7%d0%b0%d1%86%d1%96%d0%b9-%d1%82%d0%b0-%d0%b0%d0%b4%d0%bc%d1%96%d0%bd%d1%96%d1%81%d1%82%d1%80/</a>  <a href="https://kmim.pnu.edu.ua/%d0%be%d1%81%d0%b2%d1%96%d1%82%d0%bd%d1%8f-%d0%bf%d1%80%d0%be%d0%b3%d1%80%d0%b0%d0%bc%d0%b0-%d0%bc%d0%b5%d0%bd%d0%b5%d0%b4%d0%b6%d0%bc%d0%b5%d0%bd%d1%82/">https://kmim.pnu.edu.ua/%d0%be%d1%81%d0%b2%d1%96%d1%82%d0%bd%d1%8f-%d0%bf%d1%80%d0%be%d0%b3%d1%80%d0%b0%d0%bc%d0%b0-%d0%bc%d0%b5%d0%bd%d0%b5%d0%b4%d0%b6%d0%bc%d0%b5%d0%bd%d1%82/</a>
<b>2 — Мета освітньої програми</b>	
Формування системи професійних знань і практичних навичок, необхідних для ефективного вирішення завдань маркетингової діяльності та забезпечення ефективної роботи підприємств, організацій різних форм власності. Маркетолог досліджує ринок, його кон'юнктуру, потреби та попит, формує товарну, цінову, збутову та комунікаційну політику підприємства, організації на засадах маркетингу та забезпечує його конкурентне положення на ринку товарів і послуг.	
<b>3 - Характеристика освітньої програми</b>	
<b>Предметна область</b>	Галузь знань 07 «Управління та адміністрування» Спеціальність 075

<b>(галузь знань, спеціальність, спеціалізація (за наявності))</b>	«Маркетинг» ОП «Маркетинг» є мультидисциплінарною, де загальноосвітні компоненти ОП складають 39 кредитів (16,25 %) ЕКТС; освітні компоненти професійної підготовки складають 126 кредитів (52,5 %) ЕКТС; практична підготовка складають 12 кредитів (5 %) ЕКТС, вибіркова компонента складає 60 кредитів (25 %) ЕКТС, атестація – 3 кредити (1,25 %) ЕКТС.
<b>Орієнтація освітньої програми</b>	Освітньо-професійна
<b>Основний фокус освітньої програми та спеціалізації</b>	Загальна освіта за спеціальністю «Маркетинг» спеціалізація «Маркетинг» <b>Ключові слова:</b> маркетинг, маркетингові дослідження, маркетингове ціноутворення, маркетингова товарна політика, маркетингову комунікації, реклама, збут.
<b>Особливості програми</b>	Програма пропонує міждисциплінарну та багатопрофільну підготовку конкурентоспроможних на ринку праці фахівців із маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням, відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності на підприємствах різних форм власності та видів економічної діяльності. Також ОП передбачає можливість вибору англomовних курсів.
<b>4 - Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання</b>	
<b>Придатність до працевлаштування</b>	За Державним класифікатором професій ДК 003:2010 випускники зі спеціальності 075 Маркетинг першого (бакалаврського) рівня можуть займати посади, пов'язані з плановою (в т.ч. прогноною), аналітичною, проектною діяльністю та управлінням маркетингом на підприємствах, в установах та організаціях усіх форм власності та видів економічної діяльності, зокрема, у таких підрозділах та відділах: маркетингу; постачання; збуту; виробництва; міжнародних зв'язків; планово-економічному; маркетингових досліджень; реклами та PR для самостійного виконання планових, діагностичних, дослідницьких та проектних завдань, керування фахівцями нижчого посадового рівня Назва якої відповідає Національному класифікатору України «Класифікатор професій» ДК 003:2010 2419.2 Консультант з маркетингу 2419.2 Рекламист 2419.2 Фахівець з ефективності підприємництва 2419.2 Фахівець з методів розширення ринку збуту (маркетолог) 2419.2 Фахівець із зв'язків з громадськістю та пресою 2419.2 Фахівець-аналітик з дослідження товарного ринку
<b>Подальше навчання</b>	Можливість навчання на другому (магістерському) рівні вищої освіти за програмою другого циклу FQ-EHEA, 7 рівня EQF-LLL та 8 рівня НРК України
<b>5 - Викладання та оцінювання</b>	
<b>Викладання та навчання</b>	Освітній процес побудований на принципах студентоцентричного особистісно орієнтованого навчання на основі компетентнісного підходу. Освітній процес в університеті реалізується у таких формах: навчальні заняття, самостійна робота, практична підготовка, контрольні заходи. Основними видами навчальних занять є: лекція, практичне, семінарське, індивідуальне заняття, консультація тощо. Самостійна робота студента є основним засобом засвоєння навчального матеріалу у вільний від аудиторних занять час. Самостійна робота студента включає: опрацювання навчального матеріалу, виконання індивідуальних завдань, науково-дослідну роботу. Практична підготовка є необхідним компонентом підготовки фахівців певного освітнього ступеня. Метою практики є оволодіння студентами сучасними методами, формами організації праці в галузі їх майбутньої професії, формування у них на базі одержаних знань професійних умінь і навичок для прийняття самостійних рішень під час конкретної роботи в реальних виробничих умовах, виховання потреби систематично поновлювати свої знання та творчо їх застосовувати в

	практичній діяльності. Останній рік завершується публічним захистом кваліфікаційної роботи.
<b>Оцінювання</b>	Оцінювання здійснюється за трьома шкалами: Національною («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно», «зараховано/незараховано»), ECTS (A, B, C, D, E, FX, F), 100-бальною шкалою. Система оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни – поточний, модульний та семестровий контроль знань, які дозволяють перевірити досягнення програмних результатів навчання, заявлені в ОП. Форми контролю: усні та письмові іспити, тести, контрольні роботи, колоквіуми, поточне опитування, заліки, екзамени, презентації, проекти, захист курсових робіт, захист практик і публічний захист кваліфікаційної роботи бакалавра.
<b>6 - Програмні компетентності</b>	
<b>Інтегральна компетентність (ІК)</b>	<b>ІК.</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.
<b>Загальні компетентності (ЗК)</b>	<b>ЗК1.</b> 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. <b>ЗК2.</b> 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. <b>ЗК3.</b> Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. <b>ЗК4.</b> Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. <b>ЗК5.</b> Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків. <b>ЗК6.</b> Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. <b>ЗК7.</b> Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. <b>ЗК8.</b> Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. <b>ЗК9.</b> Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. <b>ЗК10.</b> Здатність спілкуватися іноземною мовою. <b>ЗК11.</b> Здатність працювати в команді. <b>ЗК12.</b> Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). <b>ЗК13.</b> Здатність працювати в міжнародному контексті. <b>ЗК14.</b> Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

<p><b>Спеціальні (фахові) компетентності спеціальності (СК)</b></p>	<p><b>СК 1.</b> Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.</p> <p><b>СК 2.</b> Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.</p> <p><b>СК 3.</b> Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.</p> <p><b>СК 4.</b> Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.</p> <p><b>СК 5.</b> Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.</p> <p><b>СК 6.</b> Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.</p> <p><b>СК 7.</b> Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.</p> <p><b>СК 8.</b> Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.</p> <p><b>СК 9.</b> Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності.</p> <p><b>СК 10.</b> Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.</p> <p><b>СК 11.</b> Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.</p> <p><b>СК 12.</b> Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.</p> <p><b>СК 13.</b> Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос- функціональному розрізі.</p> <p><b>СК 14.</b> Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.</p>
<p><b>7 - Програмні результати навчання</b></p>	

<p><b>Результати навчання</b></p>	<p><b>ПРН 1.</b> Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.</p> <p><b>ПРН 2.</b> Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.</p> <p><b>ПРН 3.</b> Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.</p> <p><b>ПРН 4.</b> Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.</p> <p><b>ПРН 5.</b> Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.</p> <p><b>ПРН 6.</b> Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.</p> <p><b>ПРН 7.</b> Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.</p> <p><b>ПРН 8.</b> Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.</p> <p><b>ПРН 9.</b> Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.</p> <p><b>ПРН 10.</b> Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.</p> <p><b>ПРН 11.</b> Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.</p> <p><b>ПРН 12.</b> Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.</p> <p><b>ПРН 13.</b> Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.</p> <p><b>ПРН 14.</b> Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.</p> <p><b>ПРН 15.</b> 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.</p> <p><b>ПРН 16.</b> Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.</p> <p><b>ПРН 17.</b> Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.</p> <p><b>ПРН 18.</b> Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.</p>
<p><b>Кадрове забезпечення</b></p>	<p><b>8-1 Ресурсне забезпечення реалізації програми</b></p> <p>Науково-педагогічні працівники, що забезпечують освітньо-професійну програму відповідають кадровим вимогам ліцензійних умов провадження освітньої діяльності закладів освіти.</p> <p>Випусковою та відповідальною за підготовку фахівців є кафедра менеджменту і маркетингу. Завідувач кафедри має науковий ступінь доктора наук та вчене звання професора. 100 % викладачів, які забезпечують процес підготовки бакалаврів за освітньою програмою</p>

	<p>«Менеджмент організацій і адміністрування», мають науковий ступінь та/або вчене звання.</p> <p>Кадровий потенціал ОП забезпечують 9 науково-педагогічних працівників, з яких – 2 доктори економічних наук, професор (22,2 %), 6 працівників мають науковий ступінь кандидата економічних наук і вчене звання доцента (66,7) і 1 працівник має науковий ступінь кандидата економічних наук і працює на посаді доцента (11, %). 100 % викладачів, які забезпечують процес підготовки бакалаврів за освітньою програмою «Маркетинг», мають науковий ступінь та/або вчене звання. З усіма науково-педагогічними працівниками укладено трудові договори.</p> <p>30 % викладачів, які забезпечують провадження освітньої діяльності англійською мовою, мають сертифікат відповідно до Загальноєвропейської рекомендації з мовної освіти (на рівні B2) або кваліфікаційні документи, пов'язані з використанням іноземної мови.</p> <p>40 % викладачів мають практичний досвід роботи.</p> <p>Завідувач кафедри пройшов 4-и місячне міжнародне стажування в Корпорації «Фуджівара Кемікал Ко.», Нідерланди.</p> <p>Навчальний процес у рамках відповідної ОП забезпечують також викладачі з інших кафедр економічного факультету та університету, які працюють за основним місцем роботи, і мають науковий ступінь та/або вчене звання.</p>
<p><b>Матеріально-технічне забезпечення</b></p>	<p>Наявність документів, що засвідчують право власності університету на приміщення для здійснення навчально-виховного процесу. Відповідність навчальних корпусів університету показникам нормованої площі. 100 % забезпеченість потребам освітніх програм університету: навчальні аудиторії, лабораторії, необхідне устаткування кабінетів. Повне забезпечення робочими комп'ютерними місцями студентів (з врахуванням заочної форми навчання). Наявність інфраструктури для відпочинку та оздоровлення (їдальні, центр розвитку творчості та культури, спортивні майданчики і зали, медичний кабінет).</p>
<p><b>Інформаційне та навчально-методичне забезпечення</b></p>	<p>Навчальний процес забезпечується навчально-методичними комплексами дисциплін, які містять методичні розробки до семінарських, практичних занять, лабораторних практикумів, методичні вказівки до самостійної роботи студентів, індивідуальні завдання практичної спрямованості; методичними матеріалами до написання курсових робіт, проходження практик, завдання для контролю знань (екзаменаційні білети, тестові завдання, творчі завдання). Також викладачі готують та забезпечують видання авторських посібників, навчально-методичних посібників, монографій.</p> <p>Постійно відбувається процес вдосконалення та розвитку інфраструктури щодо покращення комфортних умов навчання для осіб з особливими освітніми потребами, системи дистанційного навчання, медичних та консультативних послуг, користування електронними ресурсами бібліотеки, а також ресурсами проектно-освітнього центру «Агенти змін», молодіжного центру Paragraph, студентського простору «Campus», Центру інноваційних освітніх технологій «PNU EcoSystem», що створений в університеті в рамках реалізації грантового проекту програми ERASMUS+ KA 2: «MOPEd» – «Модернізація педагогічної вищої освіти з використання інноваційних інструментів викладання» ін.</p> <p>Комп'ютери університету підключені до мережі інтернет, на території університету діє безкоштовний доступ до мережі Wi-Fi. В ЗВО також функціонує електронна бібліотека (<a href="http://lib.pnu.edu.ua">http://lib.pnu.edu.ua</a>), котра формує каталог усієї інформаційної системи за спеціальностями та напрямками науково-дослідної діяльності здобувачів ОП.</p>
<p><b>9 - Академічна мобільність</b></p>	
<p><b>Національна кредитна мобільність</b></p>	<p>Національна кредитна мобільність для ЗВО забезпечується співпрацею з провідними навчальними закладами України задля організації взаємного обміну здобувачами у відповідності до угод про співробітництво (в т.ч. онлайн).</p>

<b>Міжнародна кредитна мобільність</b>	<p>Міжнародна кредитна мобільність для ЗВО забезпечується співпрацею з європейськими університетами задля організації взаємного обміну здобувачами за проектами з міжнародної кредитної мобільності та регулюється</p> <p><a href="https://ic.pnu.edu.ua/%d1%83%d0%b3%d0%be%d0%b4%d0%b8-%d0%bf%d1%80%d0%be-%d1%81%d0%bf%d1%96%d0%b2%d0%bf%d1%80%d0%b0%d1%86%d1%8e/Положенням про академічну мобільність учасників освітнього процесу ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»">https://ic.pnu.edu.ua/%d1%83%d0%b3%d0%be%d0%b4%d0%b8-%d0%bf%d1%80%d0%be-%d1%81%d0%bf%d1%96%d0%b2%d0%bf%d1%80%d0%b0%d1%86%d1%8e/</a></p> <p><a href="https://ic.pnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/19/2018/04/%d0%9f%d0%be%d0%bb%d0%be%d0%b6%d0%b5%d0%bd%d0%bd%d1%8f-%d0%bf%d1%80%d0%be-%d0%b0%d0%ba%d0%b0%d0%b4%d0%b5%d0%bc%d1%96%d1%87%d0%bd%d1%83-%d0%bc%d0%be%d0%b1%d1%96%d0%bb%d1%8c%d0%bd%d1%96%d1%81%d1%82%d1%8c-%d1%83%d1%87%d0%b0%d1%81%d0%bd%d0%b8%d0%ba%d1%96%d0%b2-%d0%be%d1%81%d0%b2%d1%96%d1%82%d0%bd%d1%8c%d0%be%d0%b3%d0%be-%d0%bf%d1%80%d0%be%d1%86%d0%b5%d1%81%d1%83.pdf">https://ic.pnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/19/2018/04/%d0%9f%d0%be%d0%bb%d0%be%d0%b6%d0%b5%d0%bd%d0%bd%d1%8f-%d0%bf%d1%80%d0%be-%d0%b0%d0%ba%d0%b0%d0%b4%d0%b5%d0%bc%d1%96%d1%87%d0%bd%d1%83-%d0%bc%d0%be%d0%b1%d1%96%d0%bb%d1%8c%d0%bd%d1%96%d1%81%d1%82%d1%8c-%d1%83%d1%87%d0%b0%d1%81%d0%bd%d0%b8%d0%ba%d1%96%d0%b2-%d0%be%d1%81%d0%b2%d1%96%d1%82%d0%bd%d1%8c%d0%be%d0%b3%d0%be-%d0%bf%d1%80%d0%be%d1%86%d0%b5%d1%81%d1%83.pdf</a></p>
<b>Навчання іноземних здобувачів вищої освіти</b>	Іноземних здобувачів вищої освіти за спеціальністю не передбачено

## 2. Перелік компонент освітньо-професійної/наукової програми та їх логічна послідовність

### 2.1. Перелік компонент ОП

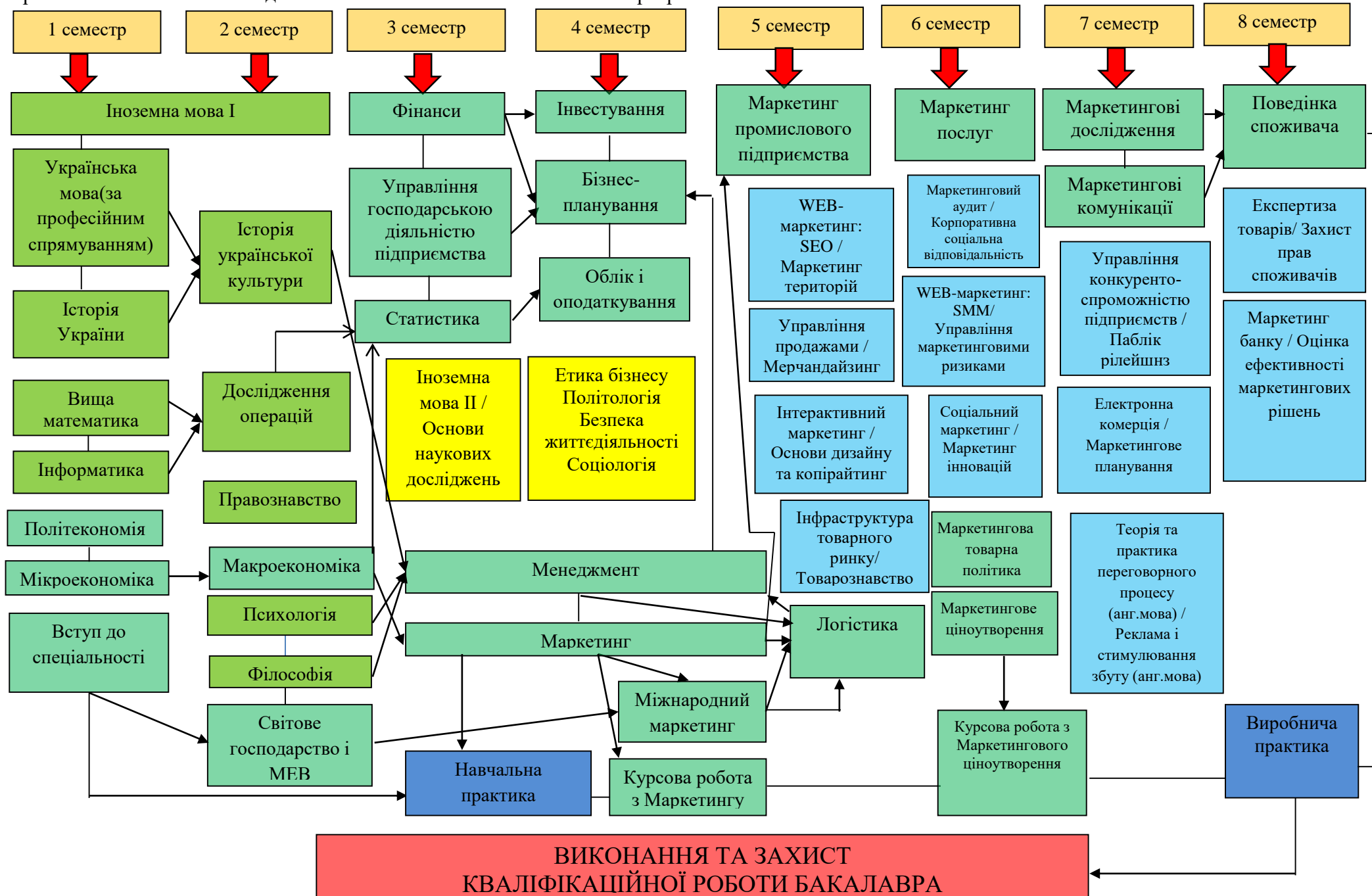
Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Форма підсумк. контролю
1	2	3	4
<b>Обов'язкові компоненти ОП</b>			
<b>1.1. Цикл загальної підготовки</b>			
ОК1.	Українська мова (за професійним спрямуванням)	3	залік
ОК 2.	Іноземна мова I	6	залік, екзамен
ОК 3.	Історія України	3	залік
ОК 4.	Філософія	3	залік
ОК 5.	Правознавство	3	залік
ОК 6.	Психологія	6	екзамен
ОК 7.	Історія української культури	3	залік
ОК 8.	Вища математика	6	екзамен
ОК 9.	Економічна інформатика	3	екзамен
ОК 10.	Дослідження операцій	3	залік
ОК 11.	Фізична культура		
<b>Всього за циклом 1.1</b>		<b>39</b>	
<b>1.2. Цикл професійної підготовки</b>			
<b>1.2.1. Теоретична підготовка</b>			
ОК 12.	Вступ до спеціальності	6	екзамен
ОК 13.	Політекономія	3	екзамен
ОК 14.	Мікроекономіка	3	залік
ОК 15.	Макроекономіка	3	екзамен
ОК 16.	Світове господарство і міжнародні економічні відносини	6	екзамен
ОК 17.	Фінанси	3	екзамен
ОК 18.	Інвестування	3	залік

ОК 19.	Менеджмент	9	залік, екзамен
ОК 20.	Маркетинг	9	залік, екзамен
ОК 21.	Статистика	3	залік
ОК 22.	Облік і оподаткування	3	екзамен
ОК 23.	Управління господарською діяльністю підприємства	6	екзамен
ОК 24.	Міжнародний маркетинг	6	екзамен
ОК 25.	Маркетинг промислового підприємства	6	екзамен
ОК 26.	Маркетинг послуг	6	залік
ОК 27.	Маркетингове ціноутворення	6	екзамен
ОК 28.	Маркетингова товарна політика	3	екзамен
ОК 29.	Бізнес-планування	3	екзамен
ОК 30.	Логістика	6	екзамен
ОК 31.	Маркетингові дослідження	6	екзамен
ОК 32.	Маркетингові комунікації	6	екзамен
ОК 33.	Поведінка споживача	6	екзамен
ОК 34.	Курсова робота з Маркетингу	3	Диференційований залік
ОК 35.	Курсова робота з Маркетингового ціноутворення	3	Диференційований залік
ОК 36.	Кваліфікаційна робота	9	публічний захист
<b>Всього за циклом 1.2.1.</b>		<b>126</b>	
<b>1.2.2. Практична підготовка</b>			
ОК 38.	Навчальна практика	3	Диференційований залік
ОК 39.	Виробнича практика	9	Диференційований залік
<b>Всього за циклом 1.2.2.</b>		<b>12</b>	
<b>Всього за циклом 1.2.</b>		<b>138</b>	
ОК 40.	Атестація(захист роботи)	3	публічний захист
<b>Загальний обсяг обов'язкових компонент:</b>		<b>180</b>	
<b>Вибіркові компоненти ОП</b>			
<b>2.1. Цикл загальної підготовки</b>			
ВК 1.	Іноземна мова II	6	залік
ВК 2.	Основи наукових досліджень	6	залік
ВК 3.	Етика бізнесу	3	залік
ВК 4.	Політологія	3	залік
ВК 5.	Безпека життєдіяльності	3	залік
ВК 6.	Соціологія	3	залік
<b>Всього за циклом 2.1.</b>		<b>9</b>	
ВК 7.	Електронна комерція	3	залік
ВК 8.	Маркетингове планування	3	залік
ВК 9.	Інфраструктура товарного ринку	3	залік
ВК 10.	Товарознавство	3	залік
ВК 11.	Інтерактивний маркетинг	6	екзамен
ВК 12.	Основи дизайну та копірайтинг	6	екзамен
ВК 13.	Реклама і стимулювання збуту (англійська мова)	3	залік
ВК 14.	Теорія та практика переговорного процесу (англійська мова)	3	залік
ВК 15.	Маркетинг банку	6	екзамен
ВК 16.	Оцінка ефективності маркетингових рішень	6	екзамен
ВК 17.	Паблік релейшинз	6	екзамен
ВК 18.	Управління конкурентоспроможністю підприємства	6	екзамен
ВК 19.	Експертиза товарів	3	залік

ВК 20.	Захист прав споживачів	3	залік
ВК 21.	Маркетинговий аудит	3	залік
ВК 22.	Корпоративна соціальна відповідальність	3	залік
ВК 23.	Управління продажами	3	залік
ВК 24.	Мерчандайзинг	3	залік
ВК 25.	WEB-маркетинг: SMM	6	екзамен
ВК 26.	Управління маркетинговими ризиками	6	екзамен
ВК 27.	WEB-маркетинг: SEO	6	залік
ВК 28.	Маркетинг територій	6	залік
ВК 29.	Соціальний маркетинг	3	екзамен
ВК 30.	Маркетинг інновацій	3	залік
<b>Всього за циклом 2.2.</b>		<b>51</b>	
<b>Загальний обсяг вибіркового компонент:</b>		<b>60</b>	
<b>ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ:</b>		<b>240</b>	

## 2.2. Структурно-логічна схема ОП

Короткий опис логічної послідовності вивчення компонент освітньої програми.



примітка



Обов'язкові компоненти циклу загальної підготовки



Обов'язкові компоненти циклу професійної підготовки



Вибіркові компоненти загальної підготовки



Вибіркові компоненти професійної підготовки

### 3. Форма атестації здобувачів вищої освіти

Атестація випускників освітньої програми спеціальності 073 "Менеджмент" проводиться у формі захисту кваліфікаційної роботи бакалавра та завершується видачею документу встановленого зразка про присудження йому ступеня бакалавра із присвоєнням кваліфікації: Бакалавр з менеджменту за спеціалізацією Менеджмент організацій і адміністрування.

Атестація здійснюється відкрито і публічно.

Форми атестації здобувачів вищої освіти	Атестація здійснюється у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи
Вимоги до кваліфікаційної роботи (за наявності)	Кваліфікаційна робота має передбачати розв'язання складного спеціалізованого завдання або практичної проблеми в сфері управління, що характеризується комплексністю і невизначеністю умов, із застосуванням теорій та методів економічної науки. У кваліфікаційній роботі не може бути академічного плагіату, фальсифікації та списування. Кваліфікаційна робота має бути оприлюднена на офіційному сайті закладу вищої освіти або його підрозділу.

#### 4. Матриця відповідності визначених Стандартом компетентностей дескрипторам НРК (за 6-м рівнем, бакалаврським)

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 проблем у 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 формулювати 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 здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності
<b>Загальні компетентності</b>				
ЗК1			К1, К2	АВ1
ЗК2	ЗН1, ЗН2		К1	
ЗК3	ЗН1, ЗН2	УМ1		
ЗК4		УМ1		
ЗК5		УМ1		
ЗК6			К1, К2	
ЗК7			К1, К2	
ЗК8	ЗН1	УМ1	К1	АВ2
ЗК9		УМ1	К1	АВ1, АВ2
ЗК10	ЗН1, ЗН2	УМ1		
ЗК11		УМ1	К2	
ЗК12		УМ1	К2	
ЗК13			К1, К2	АВ1
ЗК14			К1, К2	АВ1
ЗК15			К1, К2	АВ1
<b>Спеціальні (фахові) компетентності</b>				
СК1	ЗН2	УМ1		
СК2			К2	
СК3			К2	
СК4		УМ1		
СК5	ЗН2		К2	
СК6				
СК7	ЗН1	УМ1		
СК8		УМ1		
СК9				
СК10			К1	АВ1
СК11				АВ1
СК12	ЗН1			
СК13		УМ1		АВ1
СК14	ЗН1		К1	
СК15			К1	АВ2
<b>Спеціальні (фахові, предметні) компетентності освітньої програми</b>				
СК16	ЗН1	УМ1		АВ1
СК17	ЗН2		К1	АВ2
СК18			К1,	АВ2
СК19	ЗН1		К1, К2	АВ2
СК20		УМ1	К1	АВ1, АВ2







6.Матриця забезпечення програмних результатів навчання (ПРН) відповідними компонентами освітньої програми

6.2. Варіативні компоненти

	ВК1	ВК2	ВК3	ВК4	ВК5	ВК6	ВК7	ВК8	ВК9	ВК10	ВК11	ВК12	ВК13	ВК14	ВК15	ВК16	ВК17	ВК18	ВК19	ВК20	ВК21	ВК22	ВК23	ВК24	ВК25	ВК26	ВК27	ВК28	ВК29	ВК30	ВК31	ВК32			
ПРН 1		+														+																			
ПРН 2			+	+	+																														
ПРН 3		+					+		+		+								+				+	+											
ПРН 4							+			+	+	+		+			+	+					+					+							
ПРН 5							+		+	+	+	+	+	+	+		+	+	+					+	+			+		+	+	+	+		
ПРН 6		+					+		+	+	+	+			+		+		+				+	+	+			+	+		+	+	+		
ПРН 7							+				+						+		+				+	+	+						+	+	+		
ПРН 8								+	+	+		+			+	+	+					+					+	+							
ПРН 9								+		+				+								+					+	+							
ПРН 10														+								+	+								+				
ПРН 11									+	+		+		+	+								+												
ПРН 12								+				+										+			+			+							
ПРН 13	+	+													+			+		+									+						
ПРН 14			+			+			+	+								+				+													
ПРН 15									+	+		+						+																	
ПРН 16																																			
ПРН 17																																			
ПРН 18												+					+																		
ПРН 19																				+						+		+							
ПРН 20																		+													+			+	+