

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІНФОРМАЦІЙНО-
КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**ОСВІТНЬО -ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
«МАРКЕТИНГ»**

**першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
(оновлена)**

Спеціальність	<u>D5 Маркетинг</u>
Галузь знань	<u>D Бізнес, адміністрування та право</u>
Кваліфікація:	<u>Бакалавр маркетингу</u>

І. Профіль освітньої програми

1 – Загальна інформація	
Повна назва закладу вищої освіти та структурного підрозділу	Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій, Навчально-науковий інститут менеджменту і підприємництва, Кафедра маркетингу
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Перший (бакалаврський) рівень Освітня кваліфікація – бакалавр маркетингу
Кваліфікація в дипломі	Ступінь вищої освіти: Бакалавр Спеціальність: Маркетинг Освітня програма: Маркетинг
Офіційна назва освітньої програми	Освітньо-професійна програма «Маркетинг»
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом бакалавра, одиничний. Обсяг освітньої програми: - на базі повної загальної середньої освіти – обсяг освітньої програми 240 кредитів ЄКТС (термін навчання 3 роки 10 місяців денної форми навчання); - на базі ступеня «молодший бакалавр» (освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст») визнаються та перезараховуються кредити ЄКТС, отримані в межах попередньої освітньої програми підготовки молодшого бакалавра (молодшого спеціаліста): а) спеціальностей галузі знань D «Бізнес, адміністрування та право», C1 «Економіка» - не більше, ніж 120 кредитів ЄКТС; б) інших спеціальностей – не більше, ніж 60 кредитів ЄКТС; - на основі ступеня «фаховий молодший бакалавр» визнаються та перезараховуються не більше ніж 60 кредитів ЄКТС. Прийом на основі ступенів «молодший бакалавр», «фаховий молодший бакалавр» або освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст» здійснюється за результатами зовнішнього незалежного оцінювання в порядку, визначеному законодавством. 75% обсягу освітньої програми спрямовано на забезпечення загальних та спеціальних (фахових) компетентностей за спеціальністю «Маркетинг».
Наявність акредитації	Сертифікат про акредитацію освітньої програми «Маркетинг», спеціальність 075 Маркетинг, перший (бакалаврський) рівень № 309, виданий Національним агентством із забезпечення якості вищої освіти (дійсний до 14.05.2025).

Цикл/рівень	НРК України – 6 рівень/ Бакалавр, QF-EHEA- перший цикл, EQF-LLL – 6 рівень
Передумови	наявність атестата про повну загальну середню освіту або диплому молодшого бакалавра (освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст»)
Мова(и) викладання	українська
Термін дії освітньої програми	Оновлена програма вводиться в дію з 01.09.2025 р. Програма може бути в подальшому оновлена відповідно до «Положення про запровадження та оновлення освітніх програм у Державному університеті інформаційно-комунікаційних технологій».
Інтернет - адреса постійного розміщення опису освітньої програми	https://duikt.edu.ua/ua/1077-pershiy-bakalavrskiy-riven-vischoi-osviti-osvitni-programi
2 – Мета освітньої програми	
<i>Метою освітньої програми є підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності .</i>	
3 – Характеристика освітньої програми	
Опис предметної області освітньої програми	<i>Об’єкт вивчення:</i> маркетингова діяльність як форма взаємодії суб’єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів. <i>Цілі навчання:</i> підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності. <i>Теоретичний зміст предметної області:</i> суть маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно-категорійний апарат, принципи, функції, концепції маркетингу та їх історичні передумови; специфіка діяльності ринкових суб’єктів у різних сферах та на різних типах ринків; зміст маркетингової діяльності, розроблення маркетингових стратегій та формування управлінських рішень у сфері маркетингу. <i>Методи, методики та технології:</i> загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності. <i>Інструменти та обладнання:</i> сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.

Орієнтація освітньої програми	Освітня програма з маркетингу орієнтована на підготовку спеціалістів, здатних розробляти та впроваджувати ефективні маркетингові рішення з урахуванням сучасних тенденцій ринку. Особливий акцент робиться на використанні новітніх технологій та інструментів, що дозволяють адаптувати маркетингові рішення до специфіки інформаційно-комунікаційної сфери.
Основний фокус освітньої програми та спеціалізації	Підготовка фахівців у сфері маркетингової діяльності підприємств, здатних здійснювати аналіз ринкового середовища, планування та реалізацію маркетингових рішень, управління маркетинговими комунікаціями, формування товарної, цінової та збутової політики, а також використання сучасних цифрових та аналітичних інструментів маркетингу. Фокус програми полягає у формуванні у здобувачів вищої освіти професійних компетентностей у сфері digital-маркетингу, CRM-маркетингу, SMM-маркетингу, маркетингових досліджень та маркетингової аналітики, що забезпечує data-driven підхід до прийняття управлінських рішень та відповідає актуальним потребам роботодавців. Програма орієнтована на підготовку випускників, здатних ефективно працювати в умовах цифровізації бізнес-процесів, конкурентного ринкового середовища та інтеграції України у європейський освітній і економічний простір, дотримуючись принципів інноваційності, клієнтоорієнтованості та соціальної відповідальності. <i>Ключові слова:</i> маркетинг, маркетингова діяльність підприємства, маркетингові стратегії, digital-маркетинг, SMM-маркетинг, CRM-маркетинг, маркетингові комунікації, маркетингові дослідження, маркетингова аналітика, інноваційний та соціально відповідальний маркетинг.
Особливості програми	Освітньо-професійна програма передбачає посилену підготовку з дисциплін комунікативного блоку та іноземної (англійської) мови, що забезпечує формування у здобувачів вищої освіти комунікативних, аналітичних і організаційних компетентностей, необхідних для професійної діяльності у сфері маркетингу. Викладання фахових дисциплін здійснюється із залученням викладачів і практиків у сфері маркетингу та його інформаційно-аналітичного забезпечення, що сприяє поєднанню теоретичної та практичної підготовки. Реалізація програми ґрунтується на інноваційному, практикоорієнтованому підході з використанням навчально-матеріальної та цифрової бази кафедри, що забезпечує відповідність запитам ринку праці. Залучення фахівців компаній-партнерів та використання

	сучасних цифрових, хмарних і AI-технологій сприяє наближенню підготовки випускників до вимог роботодавців та європейських професійних стандартів.
4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання	
Придатність до працевлаштування	Випускники спеціальності D5 «Маркетинг» першого (бакалаврського) рівня можуть займати посади, пов'язані з плановою, аналітичною, проєктною 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; планово-економічному; виробництва; маркетингових досліджень; міжнародних зв'язків; реклами та PR для самостійного виконання планових, діагностичних, дослідницьких та проєктних завдань, керування фахівцями нижчого посадового рівня. Бакалавр маркетингу підготовлений до виконання професійних функцій за одним або кількома з видів економічної діяльності в розрізі професійних груп та професійних назв робіт відповідно до Національного класифікатора України ДК 003:2010 із змінами, затвердженими наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 15 лютого 2019 року № 259: керівники виробничих підрозділів в оптовій та роздрібній торгівлі (завідувач підприємства роздрібної торгівлі, завідувач ринку, завідувач секції, керівник торговельно-економічної місії); керівники підрозділів маркетингу (директор з маркетингу, директор комерційний, начальник відділу збуту (маркетингу), начальник комерційного відділу); керівники підрозділів з реклами та зв'язків з громадськістю; керівники малих підприємств без апарату управління в оптовій та роздрібній торгівлі (директор (керівник) малої торговельної фірми, керуючий магазином, комерсант); керівники малих підприємств без апарату управління в комерційному обслуговуванні (директор малої фірми (страхової, аудиторської, рекламної тощо), керуючий агентством (страховим, торговельним, нерухомості, рекламним тощо)); менеджери (управителі) з дослідження ринку та вивчення суспільної думки; менеджери (управителі) з питань комерційної діяльності та управління; менеджери (управителі) з реклами; професіонали у сфері маркетингу, ефективності господарської діяльності, раціоналізації виробництва, інтелектуальної власності та інноваційної діяльності (економіст із збуту, консультант з маркетингу, рекламіст, фахівець з методів розширення ринку збуту (маркетолог)); мерчандайзер; організатор із збуту; агент рекламний, імпресаріо, представник з реклами, торговець (обслуговування бізнесу та реклами); помічники керівників.

Академічні права випускників	Мають право продовжити навчання на другому (магістерському) рівні вищої освіти. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти.
5 – Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	Викладання освітніх компонентів здійснюється державною мовою із застосуванням студентоцентрованого та проблемно-орієнтованого підходів, що забезпечує активну взаємодію здобувачів вищої освіти з викладачами під час опанування фундаментальних, професійних та цифрових дисциплін з маркетингу. Освітній процес передбачає використання інтерактивних та інноваційних методів навчання, зокрема аналіз і обговорення практичних кейсів від партнерів кафедри, розв'язання ситуативних завдань, презентації результатів маркетингових досліджень і проєктів. Для посилення практичної спрямованості програми до освітнього процесу залучаються провідні фахівці-практики у сфері маркетингу, digital-маркетингу, SMM, CRM та маркетингової аналітики, проводяться гостьові лекції, навчальні екскурсії на підприємства та в організації. У навчанні використовуються електронні освітні ресурси, зокрема електронна бібліотека Університету та онлайн-курси, що сприяє розвитку навичок самостійної роботи здобувачів. Форми організації освітнього процесу включають лекційні, практичні та індивідуальні заняття, консультації, тестування, виконання завдань самостійної роботи, проходження ознайомчої, виробничої та переддипломної практик, підготовку курсових робіт і кваліфікаційної роботи, що забезпечує поетапне формування та інтеграцію професійних компетентностей відповідно до змісту освітньої програми.
Оцінювання	Формами оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти є: поточний контроль знань (усне опитування, доповіді з презентаціями, тестування знань, захист індивідуальних завдань); екзамен; диференційований залік. Критерії оцінювання знань, умінь та навичок здобувачів вищої освіти розроблені відповідно до чинного законодавства, затверджені у «Положенні про організацію освітнього процесу у Державному університеті інформаційно-комунікаційних технологій» та зазначаються у силабусах навчальних дисциплін. Оцінювання здійснюється за 100-бальною шкалою Університету, національною шкалою та шкалою ЄКТС. З метою отримання додаткових балів в межах дисциплін зараховуються здобуті студентами сертифікати за тематикою дисциплін, участь у наукових конференціях, всеукраїнських і міжнародних конкурсах наукових робіт, підготовка наукових

	публікацій. Університет може визнати результати навчання, здобуті у неформальній/інформальній освіті в обсязі, що не перевищує 25% від загального обсягу освітньої складової освітньо - професійної програми.
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 (ЗК)	ЗК 1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.
	ЗК 2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.
	ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
	ЗК 4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями, генерувати нові ідеї.
	ЗК 5. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість, мотивувати людей та рухатися до спільної мети, бути наполегливим у досягненні поставлених завдань і взятих обов'язків.
	ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
	ЗК 7. Здатність застосовувати професійні знання у практичних ситуаціях, уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми, приймати обґрунтовані рішення.
	ЗК 8. Здатність до проведення досліджень, пошуку, оброблення та аналізу інформації на достатньо високому рівні.
	ЗК 9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій, пакетів прикладних програм, економіко-математичних методів та моделей.
	ЗК 10. Здатність професійно спілкуватися державною та іноземною мовами як усно, так і письмово.
	ЗК 11. Здатність працювати в команді та автономно, навички міжособистісної взаємодії.
	ЗК 12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей

Спеціальні (фахові) компетентності	знань/видів економічної діяльності).
	ЗК 13. Здатність працювати в міжнародному контексті.
	ЗК 14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.
	ЗК 15. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.
	ЗК 16. Здатність усвідомлювати конституційні права та обов'язки, оберігати суверенітет, незалежність і територію України.
	ФК 1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу
	ФК 2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу
	ФК 3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі
	ФК 4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими
	ФК 5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу
	ФК 6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності
	ФК 7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів
	ФК 8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності
	ФК 9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності
	ФК 10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності
	ФК 11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.
	ФК 12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу
	ФК 13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос-функціональному розрізі
	ФК 14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
	ФК 15. Здатність організовувати роботу з постачальниками за допомогою використання CRM-системи, формувати ефективні логістичні схеми
	ФК 16. Здатність застосовувати сучасні цифрові

	<i>маркетингові технології та інструменти для планування, реалізації та оцінювання ефективності просування і продажу продукції (послуг) цільовим інтернет-аудиторіям</i>
	ФК 17. <i>Здатність здійснювати комплексне планування маркетингової діяльності підприємства на основі аналізу ринкових тенденцій, поведінки споживачів та конкурентного середовища.</i>
	ФК 18. <i>Здатність застосовувати методи оцінювання ефективності маркетингових заходів та здійснювати оптимізацію ресурсного забезпечення</i>

7 – Програмні результати навчання

ПРН 1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.
ПРН 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
ПРН 3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв’язання практичних завдань у сфері маркетингу.
ПРН 4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.
ПРН 5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб’єктів.
ПРН 6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб’єкта та їх взаємозв’язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.
ПРН 7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.
ПРН 8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб’єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.
ПРН 9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.
ПРН 10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб’єкта.
ПРН 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб’єкта.
ПРН 12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.
ПРН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.
ПРН 14. Виконувати функціональні обов’язки в групі під керівництвом лідера,

пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.	
ПРН 15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості	
ПРН 16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.	
ПРН 17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.	
ПРН 18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.	
ПРН 19. Дотримуватися принципів академічної, професійної та суспільної доброчесності, запобігати проявам корупції та недоброчесної поведінки у професійній діяльності	
ПРН 20. Усвідомлювати відповідальність за захист суверенітету, незалежності та територіальної цілісності України, діяти відповідно до громадянського обов'язку.	
ПРН 21. Організовувати та координувати роботу з використанням CRM-систем, розробляти й оптимізувати логістичні схеми	
ПРН 22. Оцінювати ефективність маркетингової діяльності підприємства та обґрунтовувати пропозиції щодо вдосконалення планування і реалізації маркетингових ініціатив.	

8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми

Кадрове забезпечення	Група забезпечення спеціальності D5 «Маркетинг» сформована з числа науково-педагогічних працівників Навчально-наукового інституту менеджменту та підприємництва Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій. Кількісний та якісний склад групи відповідають Ліцензійним вимогам, затвердженим Постановою КМУ № 1187 від 30.12.15 р. (у редакції від 20.06.2021) «Про затвердження Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності закладів освіти». До навчального процесу залучаються професіонали з досвідом дослідницької / управлінської / інноваційної роботи та/або роботи за фахом.
Матеріально-технічне забезпечення	Матеріально-технічне забезпечення освітнього процесу (навчальні приміщення, навчальна лабораторія, мультимедійне обладнання тощо) відповідає вимогам та потребам до проведення лекційних, практичних, семінарських занять, у тому числі в дистанційному режимі. Освітнє середовище є безпечним для життя і здоров'я здобувачів ОП.
Інформаційно-методичне забезпечення	Інформація про освітньо-професійну програму, її освітні компоненти та вимоги до осіб, які можуть здобувати вищу освіту за цією програмою, розміщена на офіційному сайті

	Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій. Усі освітні компоненти освітньо-професійної програми забезпечені навчально-методичними матеріалами, які є у вільному доступі в якості ресурсів бібліотеки, електронної бібліотеки Університету, електронного репозиторію й системи управління навчанням Google classroom. Забезпечено доступ студентів до мережі Інтернет.
9 – Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	Наявність двосторонніх договорів між Державним університетом інформаційно-комунікаційних технологій та закладами вищої освіти України забезпечує національну кредитну мобільність.
Міжнародна кредитна мобільність	Здійснюється здобувачами вищої освіти за освітньою програмою відповідно до укладених угод ДУІКТ у закладах вищої освіти (наукових установах) – партнерах ДУІКТ поза межами України
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	Передбачає навчання іноземців та осіб без громадянства

II. Перелік компонент освітньо-професійної програми

2.1. Зміст підготовки за освітньою програмою, компетентності та результати навчання

№ з.п.	Дисципліна	Шифр	Компетентність	Результат навчання
1	2	3	4	5
Обов'язкові компоненти освітньої програми (ОК)				
1.	Іноземна мова	ОК 1	ЗК 10, ЗК 12, ЗК 13	ПРН10, ПРН11, ПРН17
2.	Українська мова за професійним спрямуванням	ОК 2	ЗК1, ЗК3, ЗК6,ЗК7, ЗК10, ЗК12, ЗК13, ЗК14	ПРН 10, ПРН 11, ПРН 15, ПРН 17, ПРН 18
3.	Філософія маркетингу	ОК 3	ЗК1, ЗК3, ЗК4, ЗК12, ЗК14	ПРН 11, ПРН 12, ПРН 15, ПРН 18
4.	Основи інформаційних технологій	ОК 4	ЗК 3, ЗК4, ЗК6, ЗК 9	ПРН 7. ПРН 16
5.	Групова динаміка та комунікації	ОК 5	ЗК1, ЗК2, ЗК3, ЗК4, ЗК5, ЗК7, ЗК11, ЗК12, ЗК14, ЗК15	ПРН 11, ПРН 12, ПРН 13, ПРН 14, ПРН 18, ПРН19
6.	Вища математика	ОК 6	ЗК3, ЗК8, ЗК9	ПРН 2
7.	Громадянська освіта	ОК 7	ЗК1, ЗК2, ЗК14, ЗК15	ПРН15, ПРН18, ПРН 19
8.	Історія економіки та економічної думки	ОК 8	ЗК3, ЗК6, ЗК7, ЗК8	ПРН 6
9.	Візуалізація маркетингових даних і сторітелінг	ОК 9	ЗК 8, ЗК9, ЗК 10	ПРН 7, ПРН 10, ПРН 17
10.	Інформаційні системи і технології в маркетингу	ОК 10	ЗК4, ЗК6, ЗК7, ЗК9	ПРН 3, ПРН 7, ПРН 16
11.	Практикум з психології маркетингу	ОК 11	ЗК3, ЗК4, ЗК6, ЗК7	ПРН 8, ПРН 11
12.	Теоретична підготовка БЗВП	ОК 12	ЗК 1, ЗК 2, ЗК 14, ЗК 16	ПРН 20
13.	Хмарні сервіси для бізнесу та маркетингу	ОК 13	ЗК4, ЗК9, ЗК14	ПРН 7, ПРН 16
14.	Штучний інтелект в маркетингу	ОК 14	ЗК3, ЗК4, ЗК6, ЗК7, ЗК9, ЗК12, ЗК14	ПРН 7, ПРН 8, ПРН 11, ПРН 16
15.	Маркетинг	ОК 15	ЗК4, ЗК6, ЗК14, ФК1,ФК2, ФК4, ФК5, ФК12, ФК14	ПРН 1, ПРН 16
16.	Основи менеджменту	ОК 16	ЗК5, ЗК11, ЗК 14, ФК13	ПРН 11, ПРН 13, ПРН 14
17.	Сучасні види маркетингу	ОК 17	ЗК3, ЗК4, ЗК6, ЗК7, ЗК14, ФК1, ФК 2, ФК 4, ФК 5, ФК 9, ФК14	ПРН 1, ПРН 8, ПРН 16
18.	Основи статистики і прогнозування економічних процесів	ОК 18	ЗК3, ЗК8, ЗК9, ФК 3, ФК 4, ФК 8	ПРН 2, ПРН 4, ПРН 6, ПРН 9
19.	Економіка і фінанси підприємства	ОК 19	ЗК7, ЗК8, ФК 7, ФК 8	ПРН 4, ПРН 9
20.	Маркетингові дослідження	ОК 20	ЗК3, ЗК6, ЗК8, ЗК9, ФК3, ФК 6, ФК 7, ФК 8, ФК11, ФК12, ФК14	ПРН 4, ПРН 5, ПРН 7, ПРН 9
21.	Digital - маркетинг	ОК 21	ЗК3, ЗК4, ЗК6, ЗК7, ЗК8, ЗК9, ЗК13, ЗК14, ФК3, ФК4, ФК 5, ФК6, ФК7,ФК 9, ФК10, ФК11, ФК12, ФК16	ПРН 3, ПРН 4, ПРН 7, ПРН 8, ПРН 16
22.	Електронний бізнес	ОК 22	ЗК 3, ЗК 4, ЗК5, ЗК6, ЗК7, ЗК8, ЗК9, ЗК14, ФК 1, ФК 4, ФК 5, ФК 6, ФК 7, ФК 8, ФК 9, ФК10, ФК11, ФК12, ФК13,ФК14,ФК16	ПРН 6, ПРН 7, ПРН 8, ПРН 13, ПРН 16
23.	Логістика	ОК 23	ЗК3, ЗК4, ЗК5, ЗК6, ЗК7, ЗК8, ЗК9, ЗК12, ФК3, ФК4, ФК5, ФК6, ФК7, ФК14, ФК15	ПРН 4, ПРН 6, ПРН 11, ПРН 21
24.	Копірайтинг та основи редагування	ОК 24	ЗК4, ЗК6, ЗК7, ЗК10, ЗК11, ЗК 12, ЗК14, ФК1,ФК2,ФК3, ФК5,ФК12, ФК13, ФК14	ПРН 10, ПРН 12, ПРН 16, ПРН 17
25.	CRM - маркетинг	ОК 25	ЗК3, ЗК4, ЗК6, ЗК7, ЗК 8, ЗК 9, ЗК14, ФК3, ФК 6, ФК 7,	ПРН 4, ПРН 7, ПРН 8, ПРН 16, ПРН 21

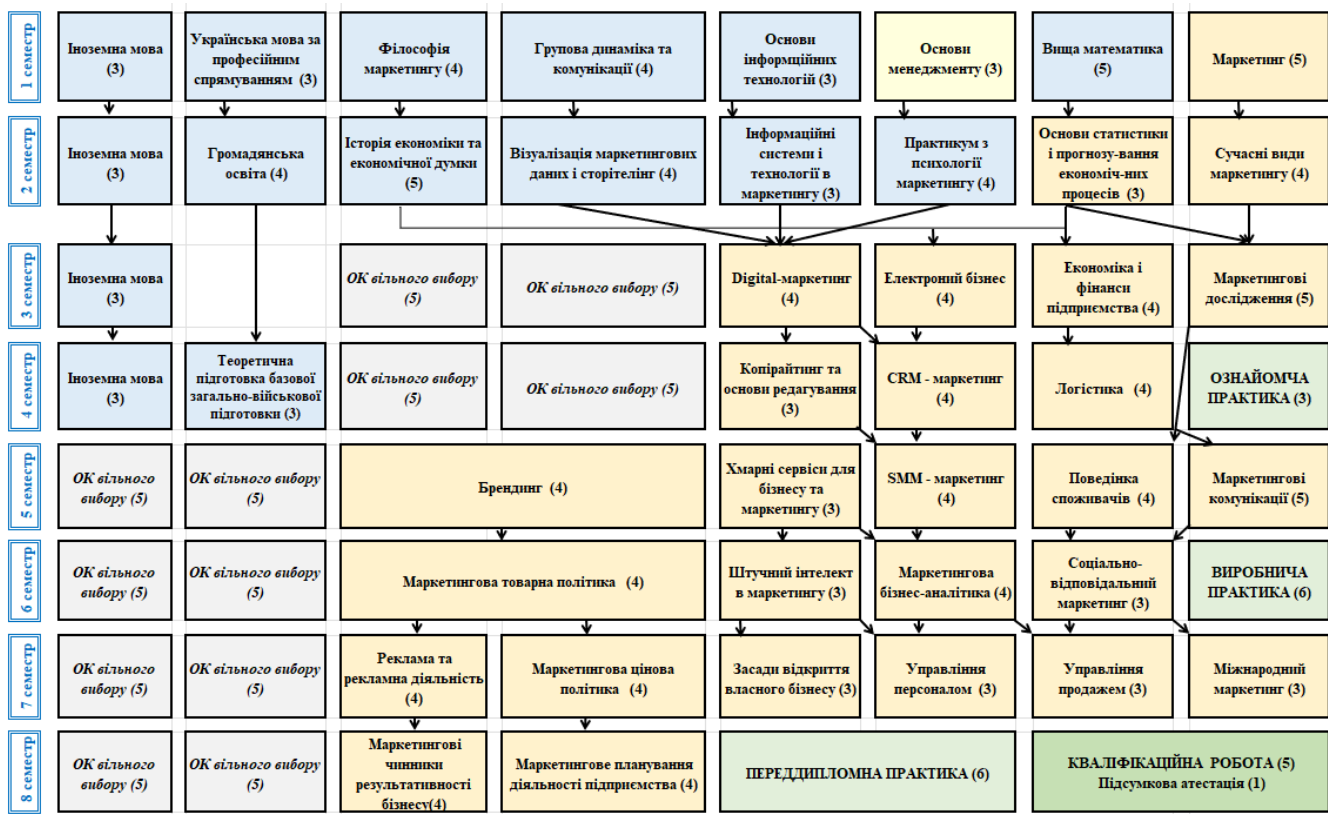
			ФК 9, ФК10, ФК11, ФК12, ФК13, ФК14, ФК15	
26.	SMM - маркетинг	ОК 26	ЗК1, ЗК 3, ЗК 4, ЗК5, ЗК 6, ЗК 7, ЗК 14, ФК1, ФК5, ФК9, ФК10, ФК11, ФК13, ФК14	ПРН 7, ПРН 8, ПРН 13, ПРН 15, ПРН 18
27.	Маркетингові комунікації	ОК 27	ЗК3, ЗК6, ЗК7, ЗК8, ЗК 9, ЗК 10, ЗК12, ФК3, ФК5, ФК6, ФК8, ФК10, ФК11, ФК12, ФК13, ФК14, ФК16	ПРН 7, ПРН 10, ПРН 11
28.	Поведінка споживачів	ОК 28	ЗК3, ЗК4, ЗК6, ЗК7, ФК1, ФК 4, ФК 5, ФК 6, ФК 7, ФК9, ФК12	ПРН 3, ПРН 5, ПРН 8
29.	Брендинг	ОК 29	ЗК 4, ЗК5, ЗК 7, ЗК 13, ЗК 14, ФК 1, ФК 2, ФК 3, ФК 5, ФК9, ФК10, ФК12, ФК14	ПРН 1, ПРН 3, ПРН 12, ПРН 13
30.	Маркетингова бізнес-аналітика	ОК 30	ЗК3, ЗК4, ЗК6, ЗК7, ЗК 8, ЗК 9, ЗК14, ФК3, ФК 6, ФК 7, ФК 9, ФК10, ФК11, ФК12, ФК13, ФК14, ФК15	ПРН 2, ПРН3, ПРН 4, ПРН 7, ПРН 9
31.	Соціально-відповідальний маркетинг	ОК 31	ЗК1, ЗК2, ЗК4, ЗК6, ЗК 7, ЗК13, ЗК14, ФК1, ФК4, ФК 5, ФК8, ФК9, ФК13, ФК14	ПРН 3, ПРН 8, ПРН 9, ПРН13, ПРН 15, ПРН 18
32.	Маркетингова товарна політика	ОК 32	ЗК5, ЗК6, ЗК7, ЗК8, ФК 4, ФК 8, ФК 9, ФК12, ФК13, ФК14	ПРН 3, ПРН6, ПРН 9, ПРН 10
33.	Маркетингова цінова політика	ОК 33	ЗК5, ЗК6, ЗК7, ЗК 8, ЗК 12, ФК3, ФК 5, ФК 6, ФК 7, ФК 8, ФК 11, ФК12, ФК14	ПРН 4, ПРН 9, ПРН 10, ПРН 11
34.	Реклама та рекламна діяльність	ОК 34	ЗК 1, ЗК 3, ЗК6, ЗК7, ЗК8, ЗК9, ЗК13, ЗК14, ФК3, ФК8, ФК11, ФК12, ФК13, ФК14	ПРН 8, ПРН 12
35.	Управління продажем	ОК 35	ЗК 3, ЗК 6, ЗК 7, ЗК 8, ФК4, ФК6, ФК7, ФК8, ФК11, ФК12, ФК14	ПРН 2, ПРН 3, ПРН 5, ПРН 9
36.	Засади відкриття власного бізнесу	ОК 36	ЗК6, ЗК7, ЗК 12, ФК6, ФК 8, ФК 13, ФК14	ПРН 11
37.	Управління персоналом	ОК 37	ЗК4, ЗК5, ЗК 7, ЗК 11, ЗК 12, ФК8, ФК13, ФК14	ПРН11, ПРН 13, ПРН 14
38.	Міжнародний маркетинг	ОК 38	ЗК 1, ЗК 3, ЗК6, ЗК7, ЗК8, ЗК9, ЗК13, ЗК14, ФК3, ФК8, ФК11, ФК12, ФК13, ФК14	ПРН 2, ПРН 9, ПРН 15
39.	Маркетингове планування діяльності підприємства	ОК 39	ЗК3, ЗК4, ЗК6, ЗК 7, ЗК 8, ЗК9, ФК 2, ФК5, ФК12, ФК13, ФК14	ПРН 2, ПРН6, ПРН 7, ПРН 10, ПРН 22
40.	Маркетингові чинники результативності бізнесу	ОК 40	ЗК3, ЗК4, ЗК5, ЗК6, ЗК 7, ЗК 8, ЗК9, ФК3, ФК4, ФК5, ФК6, ФК7, ФК8, ФК9, ФК10, ФК11, ФК13, ФК14	ПРН 2, ПРН 3, ПРН 4, ПРН 6, ПРН 8, ПРН 22
41.	Ознайомча практика	ОК 41	ЗК4, ЗК5, ЗК6, ЗК7, ЗК11, ЗК12, ЗК14, ФК1, ФК2, ФК5, ФК6, ФК7	ПРН 1; ПРН 3; ПРН 6; ПРН 12; ПРН 14; ПРН 16.
42.	Виробнича практика	ОК 42	ЗК4, ЗК5, ЗК6, ЗК7, ЗК11, ЗК12, ЗК14, ФК1, ФК2, ФК3, ФК5, ФК6, ФК7, ФК11	ПРН 1, ПРН3, ПРН5, ПРН6, ПРН 11, ПРН12, ПРН14, ПРН16.
43.	Переддипломна практика	ОК 43	ЗК1-ЗК14, ФК1-ФК16	ПРН 1- ПРН 22
44.	Кваліфікаційна робота Підсумкова атестація	ОК 44	ЗК1-ЗК14, ФК1-ФК16	ПРН 1- ПРН 22

2.2. Перелік компонент освітньої програми

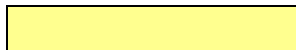
Код ОК	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційна робота)	Кіль- кість кредитів	Форма підсум- кового контролю
1	2	3	4
Обов'язкові компоненти освітньої програми (ОК)			
<i>Цикл загальної підготовки</i>			
ОК 1	Іноземна мова	12	Екзамен
ОК 2	Українська мова за професійним спрямуванням	3	Диф.залік
ОК 3	Філософія маркетингу	4	Диф.залік
ОК 4	Основи інформаційних технологій	3	Диф.залік
ОК 5	Групова динаміка та комунікації	4	Диф.залік
ОК 6	Вища математика	5	Екзамен
ОК 7	Громадянська освіта	4	Диф.залік
ОК 8	Історія економіки та економічної думки	5	Екзамен
ОК 9	Візуалізація маркетингових даних і сторітелінг	4	Диф.залік
ОК 10	Інформаційні системи і технології в маркетингу	3	Диф.залік
ОК 11	Практикум з психології маркетингу	4	Диф.залік
ОК 12	Теоретична підготовка БЗВП	3	Диф.залік
ОК 13	Хмарні сервіси для бізнесу та маркетингу	3	Диф.залік
ОК 14	Штучний інтелект в маркетингу	3	Диф.залік
<i>Цикл професійної підготовки</i>			
ОК 15	Маркетинг	5	Екзамен
ОК 16	Основи менеджменту	3	Диф.залік
ОК 17	Сучасні види маркетингу	4	Диф.залік
ОК 18	Основи статистики і прогнозування економічних процесів	3	Диф.залік
ОК 19	Економіка і фінанси підприємства	4	Екзамен
ОК 20	Маркетингові дослідження	5	Екзамен
	<i>Курсова робота з ОК «Маркетингові дослідження»</i>		Диф.залік
ОК 21	Digital - маркетинг	4	Екзамен
ОК 22	Електронний бізнес	4	Диф.залік
ОК 23	Логістика	4	Екзамен
ОК 24	Копірайтинг та основи редагування	3	Диф.залік
ОК 25	CRM - маркетинг	4	Екзамен
ОК 26	SMM - маркетинг	4	Екзамен
ОК 27	Маркетингові комунікації	5	Екзамен
	<i>Курсова робота з ОК «Маркетингові комунікації»</i>		Диф.залік
ОК 28	Поведінка споживачів	4	Екзамен
ОК 29	Брендинг	4	Диф.залік
ОК 30	Маркетингова бізнес-аналітика	4	Екзамен
ОК 31	Соціально-відповідальний маркетинг	3	Диф.залік
ОК 32	Маркетингова товарна політика	4	Екзамен

ОК 33	Маркетингова цінова політика	4	Екзамен
ОК 34	Реклама та рекламна діяльність	4	Екзамен
ОК 35	Управління продажем	3	Диф.залік
ОК 36	Засади відкриття власного бізнесу	3	Диф.залік
ОК 37	Управління персоналом	3	Диф.залік
ОК 38	Міжнародний маркетинг	3	Диф.залік
ОК 39	Маркетингове планування діяльності підприємства	4	Екзамен
ОК 40	Маркетингові чинники результативності бізнесу	4	Екзамен
<i>Практична підготовка</i>			
ОК 41	Ознайомча практика	3	Диф.залік
ОК 42	Виробнича практика	6	Диф.залік
ОК 43	Переддипломна практика	6	Диф.залік
<i>Атестація здобувачів вищої освіти</i>			
ОК 44	Кваліфікаційна робота	6	Атестація
Загальний обсяг обов'язкових компонент:		180	
Вибіркові компоненти освітньої програми (ВК)			
ВК 1	Освітня компонента вільного вибору	5	Диф.залік
ВК 2	Освітня компонента вільного вибору	5	Диф.залік
ВК 3	Освітня компонента вільного вибору	5	Диф.залік
ВК 4	Освітня компонента вільного вибору	5	Диф.залік
ВК 5	Освітня компонента вільного вибору	5	Диф.залік
ВК 6	Освітня компонента вільного вибору	5	Диф.залік
ВК 7	Освітня компонента вільного вибору	5	Диф.залік
ВК 8	Освітня компонента вільного вибору	5	Диф.залік
ВК 9	Освітня компонента вільного вибору	5	Диф.залік
ВК 10	Освітня компонента вільного вибору	5	Диф.залік
ВК 11	Освітня компонента вільного вибору	5	Диф.залік
ВК 12	Освітня компонента вільного вибору	5	Диф.залік
Загальний обсяг вибірових компонент:		60	-
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ		240	-

III. Структурно-логічна схема освітньо-професійної програми



Обов'язкові компоненти циклу загальної підготовки



Обов'язкові компоненти циклу професійної підготовки



Освітні компоненти вільного вибору здобувачів вищої освіти

IV. Форма атестації здобувачів вищої освіти

Форми атестації здобувачів вищої освіти	Атестація здобувачів вищої освіти здійснюється у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи.
Вимоги до кваліфікаційної роботи	Кваліфікаційна робота передбачає розв'язання 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, згідно з Положенням про запобігання академічному плагіату, перевіряється на відсутність академічного плагіату, фальсифікації, фабрикації. Кваліфікаційна робота оприлюднюється у репозиторії ДУІКТ.

V. Матриця відповідності програмних компетентностей компонентам освітньої програми

	3К 1	3К 2	3К 3	3К 4	3К 5	3К 6	3К 7	3К 8	3К 9	3К 10	3К 11	3К 12	3К 13	3К 14	3К 15	3К 16	ФК 1	ФК 2	ФК 3	ФК 4	ФК 5	ФК 6	ФК 7	ФК 8	ФК 9	ФК 10	ФК 11	ФК 12	ФК 13	ФК 14	ФК 15	ФК 16	ФК 17	ФК 18			
OK1										•		•	•																								
OK2	•		•			•	•			•		•	•	•	•																						
OK3	•		•	•								•		•																							
OK4			•	•		•			•																												
OK5	•	•	•	•	•		•				•	•		•	•																						
OK6			•					•	•																												
OK7	•	•												•	•																						
OK8			•			•	•	•																													
OK9								•	•	•																											
OK10				•		•	•		•																												
OK11			•	•		•	•																														
OK12	•	•												•		•																					
OK13				•					•					•																							
OK14			•	•		•	•		•			•		•																							
OK15				•		•								•			•	•			•	•						•		•							
OK16					•						•			•															•								
OK17			•	•		•	•							•			•	•		•	•			•						•							
OK18			•					•	•										•	•		•			•												
OK19							•	•												•			•	•													
OK20			•			•		•	•										•			•	•	•	•			•	•		•						
OK21			•	•		•	•	•	•				•	•					•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•				•				
OK22			•	•	•	•	•	•	•					•			•			•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•			
OK23			•	•	•	•	•	•	•			•							•	•	•	•	•	•						•	•						
OK24				•		•	•			•	•	•		•			•	•	•		•							•	•	•	•	•					
OK25			•	•		•	•	•	•					•					•			•	•			•	•	•	•	•	•	•	•				
OK26	•		•	•	•	•	•								•		•				•				•	•	•	•	•	•	•						
OK27			•			•	•	•	•	•		•							•		•	•			•		•	•	•	•	•			•			
OK28			•	•		•	•										•			•	•	•	•		•			•									
OK29				•	•		•						•	•			•	•	•		•				•	•	•	•	•		•						
OK30			•	•		•	•	•	•					•					•			•	•			•	•	•	•	•	•	•	•	•			
OK31	•	•		•		•	•							•	•		•				•	•			•	•				•	•						
OK32					•	•	•	•													•				•	•			•	•	•						
OK33					•	•	•	•				•								•		•	•	•	•			•	•		•						
OK34	•		•			•	•	•	•				•	•						•					•			•	•	•	•						
OK35			•			•	•	•													•		•	•	•	•		•	•		•						
OK36						•	•					•										•			•					•							
OK37				•	•		•				•	•													•					•							
OK38	•		•			•	•	•	•				•	•						•					•			•	•	•	•						
OK39			•	•		•	•	•	•										•			•							•	•	•	•					
OK40			•	•	•	•	•	•	•											•	•	•	•	•	•	•	•	•		•	•						
OK41				•	•	•	•				•	•		•					•	•		•	•	•													
OK42				•	•	•	•				•	•		•					•	•		•	•	•				•									
OK43	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	
OK44	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	

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

	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	ПРН 21	ПРН 22
OK1										•	•						•					
OK2										•	•				•		•	•				
OK3											•	•			•			•				
OK4																						
OK5											•	•	•	•				•	•			
OK6		•																				
OK7															•			•	•			
OK8						•																
OK9							•			•												
OK10			•				•									•						
OK11								•			•											
OK12																				•		
OK13							•									•						
OK14							•	•			•					•						
OK15	•															•						
OK16											•		•	•								
OK17	•							•								•						
OK18		•		•		•			•													
OK19				•					•													
OK20				•	•		•		•													
OK21			•	•			•	•								•						
OK22						•	•	•					•			•						
OK23				•		•					•										•	
OK24										•		•				•	•					
OK25				•			•	•								•					•	
OK26							•	•					•		•			•				
OK27							•			•	•											
OK28			•		•			•														
OK29	•		•									•	•									
OK30		•	•	•			•		•													
OK31			•					•	•				•		•			•				
OK32			•			•			•	•												
OK33				•					•	•	•											
OK34								•				•										
OK35		•	•		•				•													
OK36											•											
OK37											•		•	•								
OK38		•							•						•							
OK39		•				•	•															•
OK40		•	•	•		•		•														•
OK41																						
OK42	•		•		•	•					•	•		•								
OK43	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
OK44	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•

Гарант освітньої програми
доцент кафедри маркетингу
Навчально-наукового інституту
менеджменту та підприємництва,
кандидат економічних наук, доцент

Ольга РОМАЩЕНКО