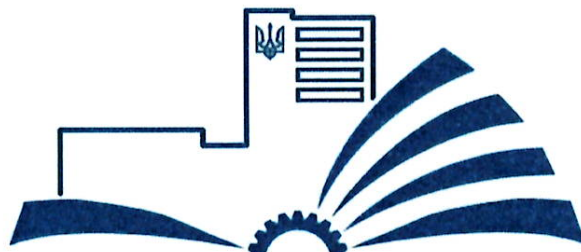


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЧЕРНІГІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**



**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА**  
**«БІЗНЕС-МАРКЕТИНГ ТА ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЇ»**

**Першого (бакалаврського) рівня вищої освіти**  
**за спеціальністю 075 «Маркетинг»**  
**галузі знань 07 «Управління та адміністрування»**

**Кваліфікація: Бакалавр маркетингу**

**ЗАТВЕРДЖЕНО ВЧЕНОЮ РАДОЮ**

(протокол № 3 від 25.03.2019)

Освітня програма введена в дію з 01.09.2019.

Наказ № 37 від «25» березня 2019 р.

Зі змінами в редакції,  
затвердженій Вченою радою  
від «22» лютого 2021 р., протокол № 2,  
наказ № 41 від «22» лютого 2021 р.  
від «28» грудня 2021 р., протокол № 13,  
наказ № 253 від «28» грудня 2021 р.;

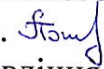




Голова Вченої ради,  
О.О. Новомлинець

## ПЕРЕДМОВА

Освітньо-професійна програма є нормативним документом, що регламентує нормативні, компетентні, кваліфікаційні, організаційні, навчальні та методичні вимоги у підготовці бакалаврів у галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 075 «Маркетинг».

Розроблено проектною групою спеціальності 075 «Маркетинг» у складі:

1. Бабаченко Лариса Валентинівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики Національного університету «Чернігівська політехніка», керівник проектної групи. 
2. Вербицька Анна Вікторівна, кандидат наук з державного управління, завідувач кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики Національного університету «Чернігівська політехніка». 
3. Рябов Ігор Будимирович, кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики Національного університету «Чернігівська політехніка». 

Розроблено на основі Стандарту вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, затвердженого наказом Міністерства освіти і науки України від 05.12.2018 р. №1343.

Додаються рецензії-відгуки зовнішніх стейкхолдерів:

1. Гатченко Аліна, генеральний директор сервісу «13chats».
2. Жидок Вікторія Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент, керівник регіонального представництва торговельного агентства «Western Bid».
3. Рись Ольга Олександрівна, координатор Чернігівського ІТ-кластеру «Chernihiv.IT».

**1 . Профіль освітньо-професійної програми зі спеціальності  
075 «Маркетинг»**

<b>1 – Загальна інформація</b>	
<i>Повна назва вищого навчального закладу та структурного підрозділу</i>	Національний університет «Чернігівська політехніка» Навчально-науковий інститут економіки Кафедра маркетингу, PR-технологій та логістики.
<i>Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу</i>	Бакалавр маркетингу Перший (бакалаврський) рівень.
<i>Офіційна назва освітньої програми</i>	Освітньо-професійна програма підготовки бакалаврів, «Бізнес-маркетинг та інтернет-комунікації».
<i>Тип диплому та обсяг освітньої програми</i>	Диплом бакалавра, на базі повної загальної середньої освіти – 240 кредитів ЄКТС, термін навчання 3 роки 10 місяців.
<i>Наявність акредитації</i>	Акредитація спеціальності «Маркетинг» освітнього ступеня бакалавр. Сертифікат про акредитацію серія УД №26014079. Термін дії сертифіката до 01.07.2022р.
<i>Цикл/рівень</i>	НРК – 6 рівень, FQ-EHEA –перший цикл, EQF LLL – 6 рівень.
<i>Передумови</i>	Документ державного зразка про повну загальну середню освіту (атестат) і додаток до нього або наявність ступеня молодший бакалавр, фаховий молодший бакалавр. При вступі на базі ступеня «молодший бакалавр» (освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст») може бути визнано та перезараховано кредити ЄКТС, отримані в межах попередньої освітньої програми підготовки молодшого бакалавра (молодшого спеціаліста) обсягом: -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» може бути визнано та перезараховано не більше ніж 60 кредитів ЄКТС, отриманих за попередньою освітньою програмою фахової передвищої освіти.
<i>Мова(и) викладання</i>	Українська.



<i>Термін дії програми</i>	До заміни новою.
<i>Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми</i>	<a href="https://op.stu.cn.ua/view/total_view.php">https://op.stu.cn.ua/view/total_view.php</a> <a href="https://marketing.stu.cn.ua/osv1-pr">https://marketing.stu.cn.ua/osv1-pr</a>
<b>2 – Мета освітньої програми</b>	
Підготовка бакалаврів маркетингу, здатних вирішувати комплексні задачі та практичні проблеми у сфері організації та ведення маркетингової діяльності за умов цифровізації, невизначеності та мінливості зовнішнього середовища.	
<b>3 – Характеристика освітньої програми</b>	
<i>Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація)</i>	<p>Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»          Спеціальність 075 «Маркетинг»</p> <p>Обсяг навчальної програми (240 кредитів ЄКТС) складається з циклу дисциплін загальної підготовки – 54 кредити; циклу дисциплін професійної підготовки – 174 кредити; практичної підготовки: <i>навчальна (ознайомлювальна), навчальна (за фахом), виробнича практики</i> – 12 кредитів. При цьому обсяг навчальних дисциплін за вільним вибором здобувача вищої освіти становить 61 кредит (25,4%).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Об'єктом вивчення</i> є маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів.</li> <li>• <i>Цілі навчання</i> – підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності.             <ul style="list-style-type: none"> <li>• <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.</li> </ul> </li> <li>• <i>Методи, методики та технології:</i> загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</li> <li>• <i>Бакалавр</i> маркетингу має оволодіти системою загальнонаукових та спеціальних методів, професійними методиками та технологіями, необхідними для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</li> </ul>



Орієнтація освітньої програми	Освітньо-професійна.
Основний фокус освітньої програми та спеціалізації	<p>Загальна освіта у сфері маркетингу.</p> <p>Освітньо-професійна програма «Бізнес-маркетинг та інтернет-комунікації» фокусується на забезпеченні здатності вирішувати професійні завдання в сфері маркетингової діяльності суб'єктів ринкових відносин в умовах невизначеності, а також передбачає формування уміння застосовувати сучасний інструментарій маркетингових інтернет-комунікацій бізнес-середовища.</p> <p>Оновлення освітньої програми здійснюється з урахуванням сучасних тенденцій розвитку теорії і практики маркетингу в Україні та світі.</p> <p><i>Ключові слова: маркетинг, бізнес, цінова політика, товарна політика, маркетингові дослідження, комунікаційна політика, маркетингові інновації, інтернет-маркетинг, цифрові технології, інтернет-комунікації.</i></p>
Особливості програми	<p>Програма спрямована на підвищення рівня знань та навичок з бізнес-маркетингу з використанням інструментів інтернет-комунікацій.</p> <p>Програма орієнтована на комплексну підготовку сучасних фахівців з маркетингу, які володіють підприємницькими та соціальними навичками, здатних до адаптації та дій в умовах цифровізації, невизначеності та мінливості бізнес-середовища.</p> <p>Програма спрямована на підготовку фахівців, здатних відслідковувати сучасні ринкові тенденції у цифровому середовищі з метою формування ефективної маркетингової діяльності ринкових суб'єктів.</p> <p>Змістовну унікальність програми визначають такі аспекти підготовки: маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності, розроблення комунікаційної політики ринкового суб'єкта, використання діджитал-технологій для досягнення цілей ринкового суб'єкта.</p>
<b>4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання</b>	
Придатність до працевлаштування	<p>Бакалавр маркетингу здатний виконувати професійну роботу за такими основними угрупованнями (за державним класифікатором професій ДК 003:2010):</p> <p>2419.2. Консультант з маркетингу;</p> <p>1475. Менеджер (управитель) з маркетингу;</p> <p>2419.2. Фахівець з методів розширення ринку збуту (маркетолог);</p>

	<p>2419.2. Фахівець-аналітик з дослідження товарного ринку;  3429. Агент рекламний;  1476.1. Менеджер (управитель) з реклами;  3429. Представник з реклами;  2419.2. Рекламист;  1475.4. Менеджер (управитель) із зв'язків з громадськістю;  2419.2. Фахівець із зв'язків з громадськістю та пресою;  2419.2. Економіст із збуту;  2441.2. Економіст із ціноутворення;  1475.4. Менеджер (управитель) із збуту;  3419. Організатор із збуту  та іншими, що визначені Національним класифікатором України «Класифікатор професій ДК 003:2010».  Умови присвоєння освітньої кваліфікації.  Присвоюється на підставі успішного виконання вимог освітньо-професійної програми.</p>
<i>Подальше навчання</i>	<p>Особа має право на продовження навчання на другому (магістерському) рівні вищої освіти, НРК – 7 рівень, FQ-EHEA – другий цикл, EQF LLL – 7 рівень.</p>
<b>5 – Викладання та оцінювання</b>	
<i>Викладання та навчання</i>	<p>Основні підходи, методи та технології, що використовуються у даній програмі: проблемно-орієнтоване та студенто-центроване навчання, дистанційне навчання в системі Moodle, навчання з використанням програм для відео-конференцій, самонавчання, навчання на основі досліджень.  Викладання проводиться у вигляді: лекцій, практичних занять, лабораторних занять, консультацій з викладачами, самостійного навчання, індивідуальних занять.</p>
<i>Оцінювання</i>	<p>Поточний контроль: усні відповіді, тестування, контрольні (модульні) роботи, аналіз статей, презентації результатів індивідуальних та групових завдань, вирішення ситуаційних вправ, а також захист контрольних, розрахункових робіт, курсових робіт.  Підсумковий контроль: екзамени, диференційовані заліки, заліки, захист звітів з навчальної (ознайомлювальної), навчальної (за фахом), та виробничої практик, атестаційний екзамен.  Оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти здійснюється: за 4-бальною національною шкалою (відмінно, добре, задовільно, незадовільно); 100-бальною шкалою, ECTS (A, B, C, D, E, FX).</p>
<b>6 – Програмні компетентності</b>	
<i>Інтегральна компетентність</i>	<p>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.</p>



<p><i>Загальні компетентності</i></p>	<p>ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.</p> <p>ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.</p> <p>ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p> <p>ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.</p> <p>ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <p>ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.</p> <p>ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.</p> <p>ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою.</p> <p>ЗК11. Здатність працювати в команді.</p> <p>ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).</p> <p>ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті.</p> <p>ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.</p> <p><i>ЗК15. Підприємницькі навички та розуміння бізнес-процесів.</i></p> <p><i>ЗК16. Здатність щодо ініціативності, відповідальності та навички безпечної діяльності відповідно до майбутнього профілю роботи, галузевих норм і правил, а також необхідного рівня індивідуального та колективного рівня безпеки у надзвичайних ситуаціях.</i></p>
<p><i>Спеціальні (фахові) компетентності</i></p>	<p>СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.</p> <p>СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.</p> <p>СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.</p> <p>СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.</p> <p>СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та</p>



	<p>інструменти маркетингу.</p> <p>СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.</p> <p>СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.</p> <p>СК8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.</p> <p>СК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.</p> <p>СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.</p> <p>СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.</p> <p>СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.</p> <p>СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос-функціональному розрізі.</p> <p>СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.</p> <p><i>СК15. Здатність використання інструментів інтернет-маркетингу при реалізації комунікаційної політики ринкового суб'єкта.</i></p> <p><i>СК16. Здатність відслідковувати сучасні ринкові тенденції з метою формування ефективної діяльності ринкових суб'єктів.</i></p>
--	---

### 7 – Програмні результати навчання

ПРН1	Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.
ПРН2	Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
ПРН3	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.
ПРН4	Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.
ПРН5	Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.
ПРН6	Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.
ПРН7	Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного



	провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.
ПРН8	Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.
ПРН9	Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.
ПРН10	Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.
ПРН11	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.
ПРН12	Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.
ПРН13	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.
ПРН14	Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.
ПРН15	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.
ПРН16	Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.
ПРН17	Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.
ПРН18	Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.
ПРН19	<i>Вміти використовувати маркетингові інтернет-комунікації для досягнення поставлених цілей ринкового суб'єкта.</i>
ПРН20	<i>Вміти використовувати маркетингові інструменти формування та підтримки лояльності споживачів у діджитал-середовищі.</i>
ПРН21	<i>Демонструвати вміння здійснювати ефективну діяльність суб'єктів бізнес-середовища на основі застосування навичок аналізу зміни ринкової ситуації.</i>
ПРН22	<i>Здатність до вирішення професійних задач діяльності, пов'язаних з забезпеченням життя, здоров'я і працездатності під час роботи, оцінювання середовища перебування щодо особистої безпеки, безпеки колективу, суспільства, проведення моніторингу небезпечних ситуацій та обґрунтування головних підходів та засобів збереження життя, здоров'я та захисту працівників в умовах загрози і виникнення небезпечних та надзвичайних ситуацій.</i>



ПРН23	Здатні використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя; дотримуватись гігієнічних вимог у процесі оздоровлення і тренувань; використовувати природні чинники з метою зміцнення здоров'я, підвищення працездатності та стійкості до захворювань.
<b>8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми</b>	
Кадрове забезпечення	Науково-педагогічні працівники, залучені до викладання дисциплін програми, мають наукові ступені та підтверджений рівень наукової та професійної активності. Наукові інтереси викладачів відповідають дисциплінам, що ними викладаються.
Матеріально-технічне забезпечення	Матеріально-технічне забезпечення дозволяє проводити заняття з усіх навчальних дисциплін на достатньому рівні, використовуючи комп'ютерний клас (для лабораторних занять); навчальні аудиторії, обладнані мультимедійними проекторами; графічні планшети, екшн-камеру. Здобувачі вищої освіти мають доступ до бібліотеки, мережі Інтернет через WiFi. Наукова бібліотека Університету укомплектована науковою, методичною та періодичною фаховою літературою.
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	Навчально-методичне забезпечення усіх компонентів освітньо-професійної програми представлено в системі дистанційного навчання Moodle.
<b>9 – Академічна мобільність</b>	
Національна кредитна мобільність	На основі договорів між Національним університетом «Чернігівська політехніка» та закладами вищої освіти України.
Міжнародна кредитна мобільність	На основі договорів між Національним університетом «Чернігівська політехніка» та закладами вищої освіти зарубіжних країн-партнерів, включаючи програму Еразмус+ (KA1).
Навчання іноземних здобувачів освіти	Відповідно до чинного законодавства та Порядку організації набору та навчання (стажування) іноземців та осіб без громадянства в Національному університеті «Чернігівська політехніка».



## 2. Перелік компонент освітньо-професійної 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 підсумкового контролю
<b>Обов'язкові компоненти ОП</b>			
ОК 1	Історія України	4	Екзамен
ОК 2	Філософія	4	Екзамен
ОК 3	Основи академічного письма	3	Диф. залік
ОК 4	Іноземна мова	16	Диф.залік
ОК 5	Безпека життєдіяльності та основи охорони праці	3	Диф. залік
ОК 6	Фахова українська мова та основи ділової комунікації	3	Диф.залік
ОК 7	Громадянська освіта	3	Диф.залік
ОК 8	Маркетинг	12	Екзамен, диф.залік,КРС
ОК 9	Основи бізнесу	4	Екзамен
ОК 10	Фізичне виховання	12	Залік
ОК 11	Event-технології	4	Диф.залік
ОК 12	Основи ринкової економіки	5	Екзамен
ОК 13	Вища математика	3	Диф.залік
ОК 14	Менеджмент	4	Екзамен
ОК 15	Основи маркетингової діяльності	5	Екзамен
ОК 16	Ринкові дослідження	6	Екзамен,КРС
ОК 17	Інформаційні системи та технології	4	Екзамен
ОК 18	Основи мікро та макроекономіки	5	Екзамен
ОК 19	Товарознавство	4	Екзамен
ОК 20	Електронна комерція	4	Екзамен
ОК 21	Соціальна відповідальність бізнесу	4	Екзамен
ОК 22	Міжнародний маркетинг	4	Екзамен
ОК 23	Управління бізнесом та бізнес-проектами	6	Екзамен,КРС
ОК 24	Маркетинговий аналіз	4	Екзамен
ОК 25	Маркетинг інновацій	4	Екзамен
ОК 26	Інтернет-маркетинг	4	Екзамен
ОК 27	Маркетингова товарна політика	5	Екзамен
ОК 28	Маркетингове ціноутворення	5	Екзамен
ОК 29	Маркетингові комунікації	5	Диф.залік
ОК 30	SMM	3	Диф.залік
ОК 31	Маркетингові дослідження	5	Екзамен
ОК 32	B2B маркетинг	6	Екзамен,КРС
ОК 33	Маркетинг послуг	4	Екзамен
<b>Загальний обсяг обов'язкових компонент:</b>		<b>167</b>	<b>-</b>
<b>Вибіркові компоненти ОП</b>			
<b>Навчальні дисципліни за вільним вибором здобувача вищої освіти<sup>1</sup></b>			
ВК 1.1	Історія української культури	3	Диф.залік
ВК 1.2	Корпоративна культура		
ВК 1.3	Тренінг-курс «Психологія ділових відносин»		
ВК 1.4	Риторика		
ВК 1.5	Тренінг-курс «Лідерство та «team-building»		

<sup>1</sup> Здобувач вищої освіти вибирає за своїм уподобанням одну вибірку компоненту з ВК1.1-ВК1.12, яка формує соціальні навички (soft skills), для вивчення у 2 семестрі 1 курсу та одну вибірку компоненту з ВК2.1-ВК2.8, яка формує підприємницькі навички, для вивчення у 2 семестрі 3 курсу.



ВК 1.6	Комунікаційний менеджмент		
ВК 1.7	Тренінг-курс «Креативне мислення та інтелектуальна власність»		
ВК 1.8	Психологія впливу		
ВК 1.9	Психологія реклами		
ВК 1.10	Тренінг-курс «Сучасні медіа»		
ВК 1.11	Психологія успіху		
ВК 1.12	Дисципліна на вибір з іншої ОП, яка формує соціальні навички (soft skills)		
ВК 2.1	Сучасна економіка	3	Диф.залік
ВК 2.2	Бізнес-інновації		
ВК 2.3	Фінансова грамотність		
ВК 2.4	Фінансово-економічна безпека		
ВК 2.5	Конкурентний маркетинг		
ВК 2.6	Тренінг-курс «Start up creation»		
ВК 2.7	Економіка підприємства		
ВК 2.8	Дисципліна на вибір з іншої ОП, яка формує підприємницькі навички		
<b>Навчальні дисципліни за вільним вибором здобувача вищої освіти циклу професійної підготовки</b>			
ВК 3	Міжнародна економіка	4	Екзамен
ВК 4	Основи зовнішньоекономічної діяльності	4	Екзамен
ВК 5	Поведінка споживача	5	Екзамен
ВК 6	Управління витратами і доходами підприємств	5	Екзамен
ВК 7	Логістика	4	Екзамен
ВК 8	Управління ризиками	4	Екзамен
ВК 9	Стратегічне управління	4	Екзамен
ВК 10	Національна та регіональна економіка	4	Екзамен
ВК 11	Personal branding	4	Диф.залік
ВК 12	Public relations	4	Диф.залік
ВК 13	Комп'ютерна графіка	5	Екзамен
ВК 14	Аналіз та візуалізація даних	5	Екзамен
ВК 15	Рекламна діяльність	4	Диф.залік
ВК 16	Маркетинг у банківській сфері	4	Диф.залік
ВК 17	Інвестування	4	Екзамен
ВК 18	Фінанси бізнесу	4	Екзамен
ВК 19	Брендинг	4	Диф.залік
ВК 20	Медіапланування	4	Диф.залік
ВК 21	Brand management	5	Екзамен
ВК 22	Trade marketing	5	Екзамен
ВК 23	Проектний аналіз	5	Диф.залік
ВК 24	Бізнес-аналітика	5	Диф.залік
ВК 25	Основи web-розробки та SEO	3	Диф.залік
ВК 26	Основи web-дизайну	3	Диф.залік
ВК 27	Direct-маркетинг	4	Екзамен
ВК 28	Мерчандайзинг	4	Екзамен
<b>Загальний обсяг вибіркового компонента:</b>		<b>61</b>	<b>-</b>
<b>Практична підготовка</b>			
П 1	Навчальна (ознайомлювальна) практика	3	Диф.залік
П 2	Навчальна (за фахом) практика	3	Диф.залік
П 3	Виробнича практика	6	Диф.залік
Загальний обсяг:		<b>12</b>	<b>-</b>
<b>ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ</b>		<b>240</b>	<b>-</b>



## 2.2. Структурно-логічна схема ОП

Семестр	Види навчальної діяльності
I семестр 30 кредитів	<p>Дисципліни спеціальності ОК 1 (4 кр.), ОК 4 (2 кр.), ОК 10 (3 кр.), ОК 11 (4 кр.), ОК 12 (5 кр.), ОК 13 (3 кр.), ОК 15 (5 кр.), ОК 17 (4 кр.)</p> <p>Дисципліни циклу загальної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 9 кр.</p> <p>Дисципліни циклу професійної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 21 кр.</p>
II семестр 30 кредитів	<p>Дисципліни спеціальності ОК 3 (3 кр.), ОК 4 (2 кр.), ОК 10 (3 кр.), ОК 14 (4 кр.), ОК 16 (6 кр.), ОК 18 (5 кр.), ОК 19 (4 кр.), ВК 1.1-1.12 (3 кр.)</p> <p>Дисципліни циклу загальної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 8 кр.</p> <p>Дисципліни циклу загальної підготовки (блок навчальних дисциплін за вільним вибором здобувача вищої освіти) 3 кр.</p> <p>Дисципліни циклу професійної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 19 кр.</p>
III семестр 30 кредитів	<p>Дисципліни спеціальності ОК 2 (4 кр.), ОК 4 (2 кр.), ОК 5 (3 кр.), ОК 10 (3 кр.), ОК 8 (6 кр.), ОК 9 (4 кр.), ОК 20 (4 кр.), ВК 3-4 (4 кр.)</p> <p>Дисципліни циклу загальної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 12 кр.</p> <p>Дисципліни циклу професійної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 14 кр.</p> <p>Дисципліни циклу професійної підготовки (блок навчальних дисциплін за вільним вибором здобувача вищої освіти) 4 кр.</p>
IV семестр 30 кредитів	<p>Дисципліни спеціальності ОК 4 (2 кр.), ОК 6 (3 кр.), ОК 10 (3 кр.), ОК 8 (6 кр.), ОК 21 (4 кр.), ВК 5-8 (9 кр.)</p> <p>Дисципліни циклу загальної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 8 кр.</p> <p>Дисципліни циклу професійної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 10 кр.</p> <p>Дисципліни циклу професійної підготовки (блок навчальних дисциплін за вільним вибором здобувача вищої освіти) 9 кр.</p> <p>Навчальна (ознайомлювальна) практика: 3 кр.</p>
V семестр 30 кредитів	<p>Дисципліни спеціальності ОК 4 (2 кр.), ОК 7 (3 кр.), ОК 22 (4 кр.), ВК 9-18 (21 кр.)</p> <p>Дисципліни циклу загальної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 5 кр.</p> <p>Дисципліни циклу професійної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 4 кр.</p> <p>Дисципліни циклу професійної підготовки (блок навчальних дисциплін за вільним вибором здобувача вищої освіти) 21 кр.</p>
VI семестр 30 кредитів	<p>Дисципліни спеціальності ОК 4 (2 кр.), ВК 2.1-2.8 (3 кр.), ОК 23 (6 кр.), ОК 24 (4 кр.), ОК 25 (4 кр.), ОК 26 (4 кр.), ВК 19-20</p>

	<p>(4 кр.)</p> <p>Дисципліни циклу загальної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 2 кр.</p> <p>Дисципліни циклу загальної підготовки (блок навчальних дисциплін за вільним вибором здобувача вищої освіти) 3 кр.</p> <p>Дисципліни циклу професійної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 18 кр.</p> <p>Дисципліни циклу професійної підготовки (блок навчальних дисциплін за вільним вибором здобувача вищої освіти) 4 кр.</p> <p>Навчальна (за фахом) практика: 3 кр.</p>
VII семестр 30 кредитів	<p>Дисципліни спеціальності ОК 4 (2 кр.), ОК 27 (5 кр.), ОК 28 (5 кр.), ОК 29 (5кр.), ОК 30 (3кр.), ВК 21-24 (10 кр)</p> <p>Дисципліни циклу загальної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 2 кр.</p> <p>Дисципліни циклу професійної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 18 кр.</p> <p>Дисципліни циклу професійної підготовки (блок навчальних дисциплін за вільним вибором здобувача вищої освіти) 10 кр.</p>
VIII семестр 30 кредитів	<p>Дисципліни спеціальності ОК 4 (2 кр.), ОК 31 (5 кр.), ОК 32 (6 кр.), ОК 33 (4 кр.), ВК 25-28 (7 кр)</p> <p>Дисципліни циклу загальної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 2 кр.</p> <p>Дисципліни циклу професійної підготовки (блок обов'язкових дисциплін) 15 кр.</p> <p>Дисципліни циклу професійної підготовки (блок навчальних дисциплін за вільним вибором здобувача вищої освіти) 7 кр.</p> <p>Виробнича практика: 6 кр.</p>

### 3. Форма атестації здобувачів вищої освіти

<b>Форми атестації здобувачів вищої освіти</b>	<p>Атестація осіб, які здобувають ступінь бакалавра маркетингу, здійснюється екзаменаційною комісією, до складу якої можуть включатися представники роботодавців та їх об'єднань, провідних науковців, відповідно до Положення про порядок створення та організацію роботи екзаменаційних комісій для атестації здобувачів вищої освіти Національного університету «Чернігівська політехніка».</p> <p>Атестація здійснюється у формі атестаційного іспиту.</p>
<b>Вимоги до атестаційного екзамену (екзаменів)</b>	<p>Атестаційний іспит включає програмні питання, що визначають рівень та обсяг засвоєння знань, умінь, інших компетентностей здобувачами вищої освіти.</p>















### Перелік використаних джерел

1. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. № 1556-VII // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
2. Закон України «Про освіту» від 05.09.2017 № 2145-VIII // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
3. Національний класифікатор України: «Класифікатор професій» ДК 003:2010 (Редакція від 18.08.2020 р.) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10>.
4. Національна рамка кваліфікацій (Редакція від 02.07.2020р.) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF#n12>.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти» (редакція від 11.02.2017р.) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-%D0%BF#Text>.
6. Методичні рекомендації щодо розроблення стандартів вищої освіти, затверджені Наказом Міністерства освіти і науки України від 01 червня 2016 р. № 600 (редакція від 30.04.2020р.). URL: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/visha-osvita/naukovo-metodichna-rada-ministerstva-osviti-i-nauki-ukrayini/metodichni-rekomendaciyi-vo>
7. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 (редакція від 24.02.2020р.) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text>.
8. Ліцензійні умови провадження освітньої діяльності закладів освіти: Постанова від 30.12.2015 р. №1187 (редакція від 04.05.2020р.) / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1187-2015-%D0%BF#Text>.
9. Стандарт вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. МОН.: Київ, 2018. 14 с. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/12/21/075-marketing-bakalavr.pdf>.
10. Стандарти і рекомендації щодо забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти (ESG). URL: [https://ihed.org.ua/wp-content/uploads/2018/10/04\\_2016\\_ESG\\_2015.pdf](https://ihed.org.ua/wp-content/uploads/2018/10/04_2016_ESG_2015.pdf).
11. Порядок розробки, затвердження, моніторингу та закриття освітніх програм у Національному університеті «Чернігівська політехніка», рекомендований Вченою радою Національного університету «Чернігівська політехніка» від 31.08.2020 р. протокол № 6 (із змінами від 30.11.2020р.). Чернігів: НУ «Чернігівська політехніка», 2020. 6 с. URL: <https://www.stu.cn.ua/media/files/pdf/nzop/p-rozr-op2.pdf>.
12. Положення про порядок створення та організацію роботи екзаменаційних комісій для атестації здобувачів вищої освіти НУ «Чернігівська політехніка», затверджене Наказом ректора НУ «Чернігівська політехніка» від 31.08.2020 р. №6 URL: <https://www.stu.cn.ua/media/files/pdf/nzop/p-ekzam2.pdf>.



13. International Standard Classification of Education ISCED 2011. URL: <http://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/international-standard-classification-of-education-isced-2011-en.pdf>.

14. International Standard Classification of Education: Fields of education and training 2013 (ISCED-F 2013) – Detailed field descriptions. URL: <http://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/international-standard-classification-of-education-fields-of-education-and-training-2013-detailed-field-descriptions-2015-en.pdf>.

15. Manual to Accompany the International Standard Classification of Education 2011. URL: <http://uis.unesco.org/en/topic/international-standard-classification-education-isced>.

16. TUNING (для ознайомлення зі спеціальними (фаховими) та загальними компетентностями та прикладами стандартів. URL: <http://www.unideusto.org/tuningeu/>.

17. Національний освітній глосарій: вища освіта / 2-е вид., перероб. і доп. / авт.-уклад. : В. М. Захарченко, С. А. Калашнікова, В. І. Луговий, А. В. Ставицький, Ю. М. Рашкевич, Ж. В. Таланова / За ред. В.Г.Кременя.– К. : ТОВ «Видавничий дім «Плеяди», 2014. 100 с. URL: <http://erasmusplus.org.ua/korysna-informatsiia/korysni-materialy/category/3-materialy-natsionalnoi-komandy-ekspertiv-shchodo-zaprovadzhennia-instrumentiv-bolonskoho-protseesu.html?download=83:hlosarii-terminiv-vyshchoi-osvity-2014-ronovlene-vydannia-z-urakhuvanniam-polozhen-novooho-zakonu-ukrainy-pro-vyshchu-osvitu&start=80>.

18. Рашкевич Ю. М. Болонський процес та нова парадигма вищої освіти. URL: <http://erasmusplus.org.ua/korysna-informatsiia/korysni-materialy/category/3-materialy-natsionalnoi-komandy-ekspertiv-shchodo-zaprovadzhennia-instrumentiv-bolonskoho-protseesu.html?download=82:bolonskyi-protseesu-nova-paradyhma-vyshchoi-osvity-yu-rashkevych&start=80>.

19. Розвиток системи забезпечення якості вищої освіти в Україні: інформаційно-аналітичний огляд. URL: <http://erasmusplus.org.ua/korysna-informatsiia/korysni-materialy/category/3-materialy-natsionalnoi-komandy-ekspertiv-shchodo-zaprovadzhennia-instrumentiv-bolonskoho-protseesu.html?download=88:rozvytok-systemy-zabezpechennia-iakosti-vyshchoi-osvity-ukrainy&start=80>.

20. Розроблення освітніх програм: методичні рекомендації / Авт.: В. М. Захарченко, В. І. Луговий, Ю. М. Рашкевич, Ж. В. Таланова / За ред. В. Г. Кременя. К. : ДП «НВЦ «Пріоритети», 2014. 120 с. URL: <http://erasmusplus.org.ua/korysna-informatsiia/korysni-materialy/category/3-materialy-natsionalnoi-komandy-ekspertiv-shchodo-zaprovadzhennia-instrumentiv-bolonskoho-protseesu.html?download=84:rozroblennia-osvitnikh-prohram-metodychni-rekomendatsii&start=80>.