

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ВІННИЦЬКИЙ КООПЕРАТИВНИЙ ІНСТИТУТ**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА**

**підготовки здобувачів вищої освіти  
на першому (бакалаврському) рівні**

**Галузь знань: 07 Управління та адміністрування**

**Спеціальність: 075 «Маркетинг»**

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

**ВЧЕНОЮ РАДОЮ ВІННИЦЬКОГО  
КООПЕРАТИВНОГО ІНСТИТУТУ**

Голова вченої ради \_\_\_\_\_ А.Г. Драбовський  
Протокол № 11 від «27» червня 2016 р.



Освітня програма вводиться в дію з 1 вересня 2016 р.

Ректор \_\_\_\_\_ А.Г. Драбовський

## ПЕРЕДМОВА

Розроблено робочою групою у складі:

1. Драбовський Анатолій Григорович, д.е.н., професор , ректор Інституту

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь та вчене звання, посада)

2. Марчук Олена Олександрівна, к.е.н., доцент кафедри маркетингу та підприємництва

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь та вчене звання, посада)

3. Мацера Світлана Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри маркетингу та підприємництва

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь та вчене звання, посада)

4. Дибчук Людмила Василівна, к.і.н., доцент кафедри маркетингу та підприємництва

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь та вчене звання, посада)

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА**  
**Бакалавр з маркетингу**

**ОБОВ'ЯЗКОВИЙ БЛОК**

<i>Тип диплому та обсяг програми</i>		Диплом бакалавра, 180 кредитів
<i>Вищий навчальний заклад</i>		Вінницький кооперативний інститут
<i>Акредитаційна інституція</i>		Акредитаційна комісія України
<i>Термін акредитації</i>		2026 рік
<i>Рівень програми</i>		НРК – 6 рівень, FQ-ЕНЕА – перший цикл, EQF LLL – 6 рівень
<b>A</b>	<b>Мета (цілі) освітньої програми:</b> формування теоретичних і практичних знань з організації та ведення маркетингової діяльності, набуття компетентностей з визначення пріоритетних напрямків та організації ведення бізнесу на засадах маркетингових концепцій, прийняття ефективних маркетингових рішень на внутрішніх та зовнішніх ринках, здатність використання набутих знань з питань маркетингу в практичній діяльності.	
<b>B</b>	<b>Характеристика програми</b>	
1	Назва галузі знань та напрямку підготовки	07 Управління та адміністрування. 075 Маркетинг*
2	Фокус програми	Загальна: акцент на системному аналізі здобутків вітчизняних та зарубіжних дослідників для прийняття обґрунтованих професійних рішень за умов невизначеності та мінливості зовнішнього середовища з врахуванням резервів та можливостей інноваційного розвитку внутрішнього середовища підприємства на основі широкого використання сучасних інформаційних технологій.
3	Орієнтація програми	Освітньо-професійна
4	Особливості програми	Формування компетентностей маркетингової діяльності за умов нестабільного середовища на основі принципів інноваційного розвитку та сучасних інформаційних технологій.
<b>C</b>	<b>Складові професійної компетентності</b>	
<b>СО</b>	<b>Соціально-особистісна</b> – здатність і готовність до особистого розвитку, взаємодії, комунікації; роботи в команді та співробітництва; аргументування власної позиції.	
<b>ТЕ</b>	<b>Технологічна</b> – здатність організовувати та здійснювати збір аналітичної вихідної інформації для проведення аналізу ринку, здійснювати аналіз стану ринку та його прогнозування, уміння формувати і здійснювати ефективну брендингову та збутову діяльність, визначати критерії вибору цільового ринку, здатність до втілення маркетингових заходів, спрямованих на забезпечення ефективності діяльності підприємств та установ.	
<b>ОУ</b>	<b>Організаційно-управлінська</b> – здатність до удосконалення організації підприємства, збору аналітичної вихідної інформації про економічний стан і стан ринку та її обробки і використання для визначення рівня попиту, пропозиції, конкуренції та прийняття ефективних відповідних управлінських рішень.	
<b>ІК</b>	<b>Інформаційно-комунікаційна</b> – здатність оцінювати вплив чинників зовнішнього і внутрішнього середовища на функціонування підприємств та організацій; формувати інформаційне середовище щодо асортименту і якості товарів, правового поля здійснення основної та маркетингової діяльності; будувати ефективну систему інформаційних ресурсів, необхідну для аналізу, прогнозування, програмування та формування інформаційно-правової основи прийняття управлінських рішень у галузі професійної діяльності.	
<b>D</b>	<b>Результати навчання</b>	

PH. CO1	Володіння навичками міжособистісної комунікації у сфері взаємодії з державними органами, промисловими підприємствами, торгівельними організаціями з питань маркетингового управління підприємством;
PH. CO2	Володіння навичками особистого розвитку для удосконалення своєї професійної діяльності.
PH. CO3	Уміння розуміти цивілізаційні і культурні передумови науки;
PH. CO4	Здатність аргументування власної позиції та роботи в команді і співробітництва;
PH. CO5	Здатність адаптуватися до нових ситуацій у професійній діяльності.
PH. TE1	Здатність організувати та здійснювати збір аналітичної вихідної інформації для визначення рівня попиту, пропозиції, конкуренції та прийняття ефективних управлінських рішень, а також поширювати необхідну інформацію на ринку;
PH. TE2	Здатність здійснювати аналіз стану ринку та його прогнозування;
PH. TE3	Уміння формувати і здійснювати ефективну брендингову та збутову діяльність;
PH. TE4	Уміння визначати критерії вибору цільового ринку;
PH. TE5	Уміння визначати стратегічний напрям розвитку підприємства;
PH. TE6.	Здатність до втілення маркетингових заходів, спрямованих на забезпечення ефективності діяльності підприємств та установ;
PH. OU1	Здатність до удосконалення організації маркетингової та підприємницької діяльності;
PH. OU2	Уміння ефективно управляти матеріально-фінансовим станом підприємства;
PH. OU3	Уміння визначати відповідність фактичних показників і характеристик ринку вимогам законодавчо-правових актів;
PH. OU4	Здатність здійснювати контроль за зміною кон'юнктури ринку;
PH. OU5	Здатність ефективно контролювати дотримання правил та порядку проведення маркетингових досліджень, PR та технологічних операцій;
PH. OU6	Здатність здійснювати менеджмент підприємства;
PH. OU7	Здатність здійснювати ефективне планування та прогнозування діяльності підприємства.
PH. IK1	Уміння оцінювати вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на функціонування підприємств та організацій;
PH. IK2	Здатність формувати інформаційне середовище та інформаційну базу щодо асортименту і якості товарів, правового поля здійснення основної та маркетингової діяльності, аналізу, прогнозування, програмування та формування інформаційно-правової основи прийняття управлінських рішень у галузі професійної діяльності.
<b>E</b>	<b>Перелік навчальних дисциплін та їх анотації ** (додаток 1)</b>

	Навчальні дисципліни	Кількість кредитів	Форма підсумк. контролю
<b>1. обов'язкові навчальні дисципліни</b>			
1.1. Цикл загальної підготовки			
O1	Українська мова (за професійним спрямуванням)	3	екзамен
O2	Історія України: Історія України; Історія української культури	4	екзамен
O3	Іноземна мова	3	екзамен
O4	Філософія	3	екзамен
O5	Правознавство фінансове та господарське право	3	екзамен
O6	Безпека і гігієна праці	3	екзамен
1.2. Цикл фундаментальної підготовки			
O7	Економічна теорія: політична економія, історія економіки та економічної думки	4	екзамен
O8	Економічна теорія: мікроекономіка, макроекономіка	7	екзамен
O9	Математика. Фінансова математика	4	екзамен
O10	Статистика	4	екзамен
O11	Економічна географія. Регіональна економіка	4	екзамен
O12	Економетрія	4	екзамен
O13	Бухгалтерський облік	4	екзамен
1.3. Цикл професійної підготовки			
O14	Економіка підприємства	3	екзамен
O15	Менеджмент	4	екзамен
O16	Маркетинг	5	екзамен
O17	Фінанси, гроші і кредит	4	екзамен
O18	Економіка праці і соціально-трудова відносини	3	екзамен
O19	Соціологія	3	екзамен
O20	Поведінка споживача	5	
O21	Логістика	3	екзамен
O22	Маркетингова товарна політика	5	екзамен
O23	Маркетинг промислового підприємства	5	екзамен
O24	Маркетингове ціноутворення	4	екзамен
O25	Маркетинг послуг	4	екзамен
O26	Маркетингові дослідження	4	екзамен
O27	Маркетингові комунікації	5	екзамен
O28	Інформаційні системи і технології у маркетингу	4	екзамен
	<b>Загальний обсяг обов'язкових навчальних дисциплін</b>	<b>111</b>	
<b>2. Вибіркові навчальні дисципліни</b>			
B1	Міжнародні економічні відносини	4	залік
B2	Фізичне виховання	4	залік
B3	Польська мова	3	залік
B4	Інтелектуальна власність	3	залік
B5	Фінанси підприємств	4	залік
B6	Економічний аналіз підприємств	3	залік
B7	Економіка європейської інтеграції	3	залік
B8	Страховання	3	залік
B9	Етика бізнесу	3	залік

B10	Бізнес	3	залік
B11	Національна економіка	4	залік
B12	Маркетинг закупівель	4	залік
B13	Інфраструктура товарного ринку	4	залік
B14	Електронна комерція	4	залік
B15	Маркетинг в банках	4	залік
B16	Стратегічне управління підприємством	3	залік
B17	Стратегія розвитку підприємства	3	залік
B18	Міське самоврядування	3	залік
B19	Зовнішньоекономічна діяльність підприємств	3	залік
B20	Стандартизація та сертифікація	3	залік
B21	Аналіз господарської та комерційної діяльності	4	залік
B22	Основи бізнес-планування	4	залік
B23	Основи наукових досліджень	3	залік
B24	Комп'ютерне документоведення	3	залік
	<b>Максимальна кількість кредитів вибіркових навчальних дисциплін</b>	<b>82</b>	
	Практична підготовка	16	
	Атестація	2	
	<b>Загальний обсяг освітньої програми</b>	<b>180</b>	

<b>Г</b>	<b>Матриця зв'язків між навчальними дисциплінами (модулями) результатами навчання (компетентностями)</b>
	Матриця зв'язків подається в окремій таблиці (додаток 2)
<b>Г</b>	<b>Форми організації та технології навчання</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- організаційні форми: <i>колективне та інтегративне навчання тощо</i></li> <li>- технології навчання: пасивні (<i>пояснювально-ілюстративні</i>); активні (<i>проблемні, інтерактивні, проектні, інформаційно-комп'ютерні саморозвиваючі, позиційне та контекстне навчання, технологія співпраці</i>) тощо</li> </ul>
<b>Н</b>	<b>Форми та методи оцінювання результатів навчання</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>види контролю</i>: поточний, тематичний, періодичний, підсумковий, самоконтроль</li> <li>- <i>форми контролю</i>: усне та письмове опитування, тестовий контроль, захист лабораторних та індивідуальних робіт, доповіді на семінарських заняттях, есе, підсумкова атестація (підсумковий контрольний захід), державна атестація</li> <li>- <i>оцінювання навчальних досягнень студентів здійснюється</i> за чотирибальною шкалою – («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно») і вербальною – («зараховано», «незараховано»)</li> </ul>
	<b>РЕКОМЕНДОВАНИЙ БЛОК</b>
<b>Ж</b>	<b>Вимоги до вступу та продовження навчання</b>
	Атестат про повну загальну середню освіту, сертифікати ЗНО, диплом молодшого спеціаліста зі споріднених спеціальностей Вступні іспити з фаху Решта вимог визначаються правилами прийому на освітньо-професійну програму бакалавра
	<b>Вимоги до вступників</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Високі навчальні досягнення (загальний рейтинг абітурієнта)</li> <li>• Інтерес до економічних подій та технологій</li> <li>• Бажання отримати високий рівень професійної підготовки</li> <li>• Готовність розвивати уміння аналізувати проблеми у галузі організації торгівлі та посередництва</li> <li>• Здатність бути успішним в умовах конкурентного середовища</li> <li>• Інтерес до професійної та ділової кар'єри у сфері професійної діяльності</li> </ul>
<b>К</b>	<b>Підтримка студентів (система тьюторства, гранти тощо)</b>
	Система кураторства академічних груп, міжнародні програми мовної та практичної підготовки, програми обміну та академічної мобільності студентів
<b>Л</b>	<b>Соціально-економічне та інформаційно-технологічне забезпечення освітнього процесу</b>
	Забезпечення гуртожитком, соціальна інфраструктура інституту, надання консультацій щодо працевлаштування, допомога у вирішенні проблемних ситуацій
	Підтримка студентів з особливими потребами, медичні та консультаційні послуги, проф-орієнтаційні послуги
	Інформаційний пакет спеціальності
	Бібліотека: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ознайомлення з правилами користування бібліотекою, використання онлайн-ресурсів та баз даних;</li> <li>• інформаційне забезпечення студентів, які працюють над проектами та дослідженнями</li> <li>• консультування працівниками бібліотеки</li> </ul>
	Навчальні ресурси: <ul style="list-style-type: none"> <li>• довгострокові і короткострокові позики книг, доступ до онлайн-ресурсів, міжбібліотечні позики, відеотека;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• продовження терміну позики та бронювання книг онлайн;</li> <li>• доступ до електронних журналів;</li> <li>• доступ до електронних бібліотечних ресурсів світу;</li> <li>• доступ до електронного навчального середовища Moodle;</li> <li>• технологічне і матеріально-технічне забезпечення освітнього процесу</li> </ul>		
	Академічна підтримка – консультації з вибору програми, окремих вибіркових дисциплін, проектування індивідуальних навчальних траєкторій		
	Персональне консультування		
<b>М</b>	<b>Працевлаштування та продовження освіти</b>		
1	<table border="1"> <tr> <td>Працевлаштування</td> <td>Керівник маркетингової служби підприємства, маркетолог, мерчендайзер, промоутер, PR-менеджер, ринковий аналітик, інтернет-маркетолог, помічник директора малого підприємства за видами економічної діяльності, з надання послуг (консалтингової, страхової, рекламної тощо); помічник керівника агентства: страхового, нерухомості, рекламного тощо; помічник директора малої торговельної фірми; керівник магазину; комерсант; завідувач торговельного залу; менеджер у роздрібній та оптовій торгівлі; менеджер ресторану, кафе, бару, підприємств з приготування та доставки готових страв.</td> </tr> </table>	Працевлаштування	Керівник маркетингової служби підприємства, маркетолог, мерчендайзер, промоутер, PR-менеджер, ринковий аналітик, інтернет-маркетолог, помічник директора малого підприємства за видами економічної діяльності, з надання послуг (консалтингової, страхової, рекламної тощо); помічник керівника агентства: страхового, нерухомості, рекламного тощо; помічник директора малої торговельної фірми; керівник магазину; комерсант; завідувач торговельного залу; менеджер у роздрібній та оптовій торгівлі; менеджер ресторану, кафе, бару, підприємств з приготування та доставки готових страв.
Працевлаштування	Керівник маркетингової служби підприємства, маркетолог, мерчендайзер, промоутер, PR-менеджер, ринковий аналітик, інтернет-маркетолог, помічник директора малого підприємства за видами економічної діяльності, з надання послуг (консалтингової, страхової, рекламної тощо); помічник керівника агентства: страхового, нерухомості, рекламного тощо; помічник директора малої торговельної фірми; керівник магазину; комерсант; завідувач торговельного залу; менеджер у роздрібній та оптовій торгівлі; менеджер ресторану, кафе, бару, підприємств з приготування та доставки готових страв.		
2	Продовження освіти		
	Можливість навчання за програмою другого циклу FQ-EHEA , 7 рівня EQF-LLL та 7 рівня НРК		
<b>Н</b>	<b>Механізм внутрішнього забезпечення якості вищої освіти</b>		
<b>Моніторинг та оцінювання якості викладання, навчання, системи оцінювання навчальних досягнень, навчальних планів та освітніх стандартів</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• анкетування студентів щодо якості навчальних дисциплін</li> <li>• щорічні звіти з моніторингу (включаючи огляди навчальних досягнень студентів)</li> <li>• періодичне оновлення освітньої програми</li> <li>• програма підвищення кваліфікації професорсько-викладацького складу</li> <li>• щорічне рейтингове оцінювання професорсько-викладацького складу</li> <li>• періодичні аудиторські перевірки інституту Національним агентством із забезпечення якості вищої освіти</li> <li>• постійний моніторинг прогресу студентів</li> <li>• перевірка процесу проведення підсумкового контролю спеціальними комісіями</li> <li>• повторне оцінювання щонайменше 80 відсотків робіт</li> <li>• моніторинг статистики працевлаштування випускників</li> </ul>			
<b>Комісії, відповідальні за моніторинг та оцінювання якості навчання:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Комісія Вченої ради факультету з питань якості освітнього процесу</li> <li>• Постійна комісія Вченої ради інституту із забезпечення якості вищої освіти</li> <li>• Галузева експертна рада Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти</li> </ul>			
<b>Забезпечення зворотного зв'язку студентів щодо якості викладання та їх навчального досвіду</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• відповідальні особи кафедр по роботі з випускниками</li> <li>• оцінювання якості викладання навчальних дисциплін студентами</li> <li>• вихідне анкетування щодо якості програми</li> <li>• неформальні зустрічі та соціальні контакти зі студентами</li> <li>• участь студентів у проектуванні змісту освітніх програм</li> </ul>			



**Пріоритети підвищення кваліфікації викладацького складу**

- використання результатів наукових досліджень у навчальному процесі
- стажування за кордоном та співпраця із зарубіжними вищими навчальними закладами
- система рейтингового оцінювання професорсько-викладацького складу
- участь у міжнародних методичних і наукових семінарах, конференціях, симпозіумах
- висвітлення наукових і методичних результатів та досягнень у фахових міжнародних наукометричних виданнях
- навчання в аспірантурі та докторантурі
- відповідність рівня кваліфікації кандидатів на посади викладачів посадовим вимогам
- установлення мінімальних вимог до наукових здобутків кандидатів на посади викладачів
- наставництво молодих викладачів та викладачів-стажерів

**Р Індикатори якості освітньої програми**

- показник відсіву (відрахування) студентів за період навчання за програмою
- відгуки незалежних внутрішніх і зовнішніх експертів щодо якості програми
- рівень сформованості професійних компетенцій і важливих якостей особистості
- показник працевлаштування випускників за фахом
- акредитація освітньої програми незалежною міжнародною агенцією

**При створенні цієї програми були використані такі джерела:**

- Закон України «Про вищу освіту» та інші нормативно-правові документи України в галузі вищої освіти
- Міжнародні документи, освітні програми зарубіжних навчальних закладів
- Стандартизовані описи предметних галузей вищої освіти у сфері товарознавства, торгівлі та посередницької діяльності
- Розроблення освітніх програм. Методичні рекомендації Академії педагогічних наук України / Авт.: В.М. Захарченко, В.І. Луговий, Ю.М. Рашкевич, Ж.В. Таланова / За ред. В.Г. Кременя. – К.: ДП “НВЦ “Пріоритети”, 2014. – 108 с.
- Концепція і стратегія розвитку Вінницького кооперативного інституту

Матриця зв'язків між навчальними дисциплінами (модулями) результатами навчання  
(компетентностями)

		Компетентності (шифр)																				
		CO 1	CO 2	CO 3	CO 4	CO 5	TE 1	TE 2	TE 3	TE 4	TE 5	TE 6	OY 1	OY 2	OY 3	OY 4	OY 5	OY 6	OY 7	ІК 1	ІК 2	
Обов'язкові дисципліни (шифр)	O 1			X					X											X		
	O 2		X		X																	
	O 3			X																X	X	
	O 4	X				X																
	O 5					X							X								X	
	O 6									X			X								X	
	O 7			X			X						X	X							X	
	O 8												X								X	
	O 9						X							X							X	
	O 10						X			X											X	
	O 11												X					X	X			
	O 12													X								
	O 13												X							X	X	
	O 14							X						X						X	X	
	O 15		X			X					X						X				X	
	O 16	X							X			X			X			X			X	
	O 17												X	X								
	O 18				X										X							
	O 19			X																		
	O 20					X															X	
	O 21												X					X				
	O 22						X	X	X		X									X	X	
	O 23				X			X	X				X				X				X	
	O 24						X	X	X			X			X		X				X	
	O 25						X			X	X				X						X	
	O 26						X	X													X	
	O 27					X															X	X
	O 28																				X	X
	O 29																					
Вибіркові дисципліни (Шифр)	B 1					X						X										
	B 2				X	X																
	B 3			X																X	X	
	B 4	X				X																
	B 5						X											X				
	B 6												X						X	X		
	B 7		X			X					X			X								

