



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ**  
**І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

**Протокол № 10 від "30" травня 2018 р.**  
**засідання вченої ради НУБіП України**

**Освітньо-професійна програма вводиться**  
**в дію з 1 вересня 2018 р.**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА**  
**«Маркетинг»**

**Підготовки фахівців першого рівня вищої освіти**  
**освітнього ступеня бакалавра**

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

**спеціальності 075 «Маркетинг»**

**Спеціалізація: «Маркетинг на ринку товарів і послуг»**

**Київ – 2018**

## ПЕРЕДМОВА

Освітньо-професійна програма (ОПП) для підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня за спеціальністю «Маркетинг» містить обсяг кредитів ЄКТС, необхідний для здобуття відповідного ступеня вищої освіти; перелік компетентностей випускника; нормативний зміст підготовки здобувачів вищої освіти, сформульований у термінах результатів навчання; форми атестації здобувачів вищої освіти; вимоги до наявності системи внутрішнього забезпечення якості вищої освіти.

### **Розроблено проектною групою у складі:**

1. **Буряк Руслан Іванович**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі.
2. **Луцій Олександр Павлович**, кандидат економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі.
3. **Бабічева Олена Іванівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі.
4. **Барілович Олена Михайлівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі.

### Рецензії-відгуки зовнішніх стейкхолдерів (за наявності):

1. **Лилик Ірина Вікторівна** – генеральний директор Української Асоціації Маркетингу, Національний представник ESOMAR в Україні, секретар Індустріального гендерного комітету з реклами, заступник головного редактора журналу "Маркетинг в Україні", керівник проекту "Маркетинг газета" (електронне видання УАМ), розробник Стандарту якості маркетингових досліджень УАМ СОУ 91.12.0-21708654-001-2002, Стандарту недискримінаційної реклами за ознакою статі СОУ 21708654-002-2011. Голова Кваліфікаційного комітету УАМ, кандидат економічних наук, доцент.

Освітньо-професійна програма підготовки фахівців першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» розроблена відповідно до Закону України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р., Постанов Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 р. «Про затвердження Національної рамки кваліфікацій» від 30.12.2015 р. № 1187, «Про затвердження Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності закладів освіти» від 30.12.2015 р., методичних рекомендацій «Розроблення освітніх програм. Методичні рекомендації» (2014 р.), проекту стандарту вищої освіти.

## ОСНОВНІ ТЕРМІНИ ТА ЇХ ВИЗНАЧЕННЯ

У програмі терміни вживаються в такому значенні:

1) автономність і відповідальність – здатність самостійно виконувати завдання, розв'язувати задачі і проблеми та відповідати за результати своєї діяльності;

2) акредитація освітньої програми – оцінювання освітньої програми та/або освітньої діяльності вищого навчального закладу за цією програмою на предмет відповідності стандарту вищої освіти; спроможності виконати вимоги стандарту та досягти заявлених у програмі результатів навчання; досягнення заявлених у програмі результатів навчання;

3) атестація – це встановлення відповідності засвоєних здобувачами

вищої освіти рівня та обсягу знань, умінь, інших компетентностей вимогам стандартів вищої освіти;

4) бакалавр – це освітній ступінь, що здобувається на першому рівні

вищої освіти та присуджується вищим навчальним закладом у результаті успішного виконання здобувачем вищої освіти освітньої програми, обсяг якої становить 90 кредитів ЄКТС;

5) вища освіта – сукупність систематизованих знань, умінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, інших компетентностей, здобутих у закладі вищої освіти у відповідній галузі знань за певною кваліфікацією на рівнях вищої освіти, що за складністю є вищими, ніж рівень повної загальної середньої освіти;

6) заклад вищої освіти – окремий вид установи, яка є юридичною особою приватного або публічного права, діє згідно з виданою ліцензією на провадження освітньої діяльності на певних рівнях вищої освіти, проводить наукову, науково-технічну, інноваційну та/або методичну діяльність, забезпечує організацію освітнього процесу і здобуття особами вищої освіти, післядипломної освіти з урахуванням їхніх покликань, інтересів і здібностей;

7) галузь знань – основна предметна область освіти і науки, що включає групу споріднених спеціальностей, за якими здійснюється професійна підготовка;

8) дисциплінарні компетентності – деталізовані програмі компетентності як результат декомпозиції компетентностей фахівця спеціальності (спеціалізації) певного рівня вищої освіти;

9) європейська кредитна трансферно-накопичувальна система (ЄКТС) – система трансферу і накопичення кредитів, що використовується в європейському просторі вищої освіти з метою надання, визнання, підтвердження кваліфікацій та освітніх компонентів і сприяє академічній мобільності здобувачів вищої освіти; система ґрунтується на визначенні

навчального навантаження здобувача вищої освіти, необхідного для досягнення визначених результатів навчання, та обліковується в кредитах ЄКТС;

10) засоби діагностики – документи, що затверджені в установленому порядку, та призначені для встановлення ступеню досягнення запланованого рівня сформованості компетентностей студента при контрольних заходах;

11) здобувачі вищої освіти – особи, які навчаються у вищому навчальному закладі на певному рівні вищої освіти з метою здобуття відповідного ступеня і кваліфікації;

12) змістовий модуль – сукупність умінь, знань, цінностей, які забезпечують реалізацію певної компетентності;

13) знання – осмислена та засвоєна суб'єктом наукова інформація, що є

основою його усвідомленої, цілеспрямованої діяльності; знання поділяються на емпіричні (фактологічні) і теоретичні (концептуальні, методологічні);

14) інтегральна компетентність – узагальнений опис кваліфікаційного

рівня, який виражає основні компетентні характеристики рівня щодо навчання та/або професійної діяльності;

15) інтегрована оцінка – результат оцінювання конкретизованих завдань різних рівнів з урахуванням коефіцієнта пріоритетності (запланованого рівня сформованості компетентностей);

16) інформаційне забезпечення навчальної дисципліни – засоби навчання, у яких системно викладено основи знань з певної дисципліни на рівні сучасних досягнень науки і культури, опора для самоосвіти і самонавчання (підручники; навчальні посібники, навчально-наочні посібники, навчально-методичні посібники, хрестоматії, словники, енциклопедії, довідники тощо);

17) кваліфікаційний рівень – структурна одиниця національної рамки

кваліфікацій, що визначається певною сукупністю компетентностей, які є типовими для кваліфікацій даного рівня;

18) кваліфікація – офіційний результат оцінювання і визнання, який отримано, коли уповноважений компетентний орган установив, що особа досягла компетентностей (результатів навчання) за заданими стандартами;

19) компетентність/компетентності (за НРК) – здатність особи до виконання певного виду діяльності, що виражається через знання, розуміння, уміння, цінності, інші особисті якості;

20) комунікація – взаємозв'язок суб'єктів з метою передавання інформації, узгодження дій, спільної діяльності;

21) кредит європейської кредитної трансферно-накопичувальної системи (далі – кредит ЄКТС) – одиниця вимірювання обсягу навчально-

го навантаження здобувача вищої освіти, необхідного для досягнення визначених (очікуваних) результатів навчання; обсяг одного кредиту ЄКТС становить 30 годин. Навантаження одного навчального року за денною формою навчання становить, як правило, 60 кредитів ЄКТС;

22) дипломна робота – це кваліфікаційна робота, що має на меті виконання виробничих завдань, спрямованих на організацію технологічного процесу (технічну підготовку, забезпечення функціонування, контроль) та управління (планування, облік, аналіз, регулювання) організацією та власне технологічним процесом; програми дипломних робіт зазвичай регламентовано певними професійними функціями й завданнями згідно з освітніми стандартами відповідних рівнів підготовки;

23) дипломний проект – це кваліфікаційна робота, що присвячена реалізації виробничих завдань, переважна більшість яких віднесена до проектної та проектно-конструкторської професійних функцій; у межах цієї роботи передбачається виконання технічного завдання, ескізного й технічного проектів, робочої, експлуатаційної, ремонтної документації тощо;

24) курсова робота – індивідуальне завдання, виконання якого спрямовано на організацію технологічного процесу (наприклад, технічну підготовку, забезпечення функціонування, контроль) та управління ним (планування, облік, аналіз, регулювання);

25) курсовий проект – індивідуальне завдання виконання якого відноситься здебільшого до проектної та проектно-конструкторської діяльності; цей вид навчальної роботи може включати елементи технічного завдання, ескізи та технічні проекти, розроблення робочої, експлуатаційної, ремонтної документації тощо; виконання курсового проекту регламентується відповідними стандартами;

26) методичне забезпечення навчальної дисципліни – рекомендації до супроводження навчальної діяльності студента за всіма видами навчальних занять, що містить, у тому числі інформацію щодо засобів та процедури контрольних заходів, їх форми та змісту, методів розв'язання вправ, джерел інформації;

27) модульний контроль – оцінювання ступеню досягнення студентом запланованого рівня сформованості компетентностей за видами навчальних занять;

28) навчальний елемент – мінімальна навчальна інформація самостійного смислового значення (поняття, явища, відношення, алгоритми);

29) об'єкт діагностики – компетентності, опанування яких забезпечуються навчальною дисципліною;

30) об'єкт діяльності – процеси, явища, технології або (та) матеріальні об'єкти на які спрямована діяльність фахівця (суб'єкта діяльності); незалежно від фізичної природи об'єкт діяльності має певний період (цикл) існування, який передбачає етапи: проектування (розроблення), протягом якого вирішуються питання щодо забезпечення певних його якостей та властивостей; створення (виробництва, впровадження);

експлуатації, протягом якої об'єкт використовується за призначенням; відновлення (ремонт, удосконалення), яке пов'язане з відновленням властивостей якості, підвищенням ефективності тощо; утилізації та ліквідації;

31) освітній процес – це інтелектуальна, творча діяльність у сфері вищої освіти і науки, що провадиться у закладі вищої освіти (науковій установі) через систему науково-методичних і педагогічних заходів та спрямована на передачу, засвоєння, примноження і використання знань, умінь та інших компетентностей у осіб, які навчаються, а також на формування гармонійно розвиненої особистості;

32) освітня (освітньо-професійна чи освітньо-наукова) програма – система освітніх компонентів на відповідному рівні вищої освіти в межах спеціальності, що визначає вимоги до рівня освіти осіб, які можуть розпочати навчання за цією програмою, перелік навчальних дисциплін і логічну послідовність їх вивчення, кількість кредитів ЄКТС, необхідних для виконання цієї програми, а також очікувані результати навчання (компетентності), якими повинен оволодіти здобувач відповідного ступеня вищої освіти;

33) освітня діяльність – діяльність вищих навчальних закладів, що провадиться з метою забезпечення здобуття вищої, післядипломної освіти і задоволення інших освітніх потреб здобувачів вищої освіти та інших осіб;

34) підсумковий контроль – комплексне оцінювання запланованого рівня сформованості дисциплінарних компетентностей;

35) поточний контроль – оцінювання засвоєння студентом навчального матеріалу під час проведення аудиторного навчального заняття (опитування студентів на лекціях, перевірка та прийом звітів з виконання лабораторних робіт, тестування тощо);

36) програма дисципліни – нормативний документ, що визначає зміст навчальної дисципліни відповідно до освітньої програми, розробляється кафедрою, яка закріплена наказом ректора для викладання дисципліни;

37) результати навчання (Закон України «Про вищу освіту») – сукупність знань, умінь, навичок, інших компетентностей, набутих особою у процесі навчання за певною освітньо-професійною, освітньо-науковою програмою, які можна ідентифікувати, кількісно оцінити та виміряти;

38) результати навчання (Національна рамка кваліфікацій) – компетентності (знання, розуміння, уміння, цінності, інші особисті якості), які набуває та/або здатна продемонструвати особа після завершення навчання;

39) рівень сформованості дисциплінарної компетентності – частка правильних відповідей або виконаних суттєвих операцій від загальної кількості запитань або суттєвих операцій еталону рішень;

40) робоча програма дисципліни – нормативний документ, що розроблений на основі програми дисципліни відповідно до річного нав-

чального плану (містить розподіл загального часу на засвоєння окремих навчальних елементів і модулів за видами навчальних занять та формами навчання);

41) самостійна робота – діяльність студента з вивчення навчальних елементів та змістових модулів, опанування запланованих компетентностей, виконання індивідуальних завдань, підготовки до контрольних заходів;

42) спеціалізація – складова спеціальності, що визначається закладом вищої освіти та передбачає профільну спеціалізовану освітньо-професійну чи освітньо-наукову програму підготовки здобувачів вищої та післядипломної освіти;

43) спеціальність – складова галузі знань, за якою здійснюється професійна підготовка;

44) стандарт вищої освіти – це сукупність вимог до змісту та результатів освітньої діяльності вищих навчальних закладів і наукових установ за кожним рівнем вищої освіти в межах кожної спеціальності;

45) стандарт освітньої діяльності – це сукупність мінімальних вимог до кадрового, навчально-методичного, матеріально-технічного та інформаційного забезпечення освітнього процесу вищого навчального закладу й наукової установи;

46) уміння – здатність застосовувати знання для виконання завдань та розв'язання задач і проблем; уміння поділяються на когнітивні (інтелектуальнотворчі) та практичні (на основі майстерності з використанням методів, матеріалів, інструкцій та інструментів);

47) якість вищої освіти – рівень здобутих особою знань, умінь, навичок, інших компетентностей, що відображає її компетентність відповідно до стандартів вищої освіти.

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

1 - Загальна інформація	
Повна назва вищого навчального закладу та структурного підрозділу	Національний університет біоресурсів і природокористування України Факультет аграрного менеджменту
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Бакалавр. Бакалавр з маркетингу
Офіційна назва освітньої програми	Маркетинг
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом бакалавра, одиничний 240 кредитів ЄКТС, термін навчання 4 роки
Наявність акредитації	Акредитується вперше Акредитація спеціальності «Маркетинг» освітнього ступеня «Бакалавр» проведена у 2014 році (наказ МОН молоді і спорту України від 11.06.2014 р. №2323л, сертифікат про акредитацію Серія НД №1193040. Термін дії сертифіката до 1 липня 2024 року.
Цикл/рівень	НРК України – 7 рівень, FQ -EHEA – 6, перший цикл
Передумови	Умови вступу визначаються «Правилами прийому до Національного університету біоресурсів і природокористування України», затвердженими Вченою радою. Наявність повної загальної середньої освіти. Підготовка фахівців з маркетингу проводиться за стаціонарною та заочною формами навчання
Мова(и) викладання	Українська, англійська
Термін дії освітньої програми	Термін дії освітньо-професійної програми «Маркетинг» до 1 липня 2024 року.
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	<a href="https://nubip.edu.ua/node/46601">https://nubip.edu.ua/node/46601</a>
2 - Мета освітньо-професійної програми	
<p>Надати освіту в сфері маркетингу із широким доступом до працевлаштування, підготувати здобувачів із особливим інтересом до певних областей маркетингу для подальшого навчання.</p> <p><i>Освітня мета</i> - сприяти формуванню у здобувача знань і навичок, необхідних для вирішення завдань професійної діяльності, забезпечити адекватний контроль рівня отриманих ним знань і навичок, надати здобувачу можливості удосконалювати свою особу і професіоналізм.</p> <p><i>Виховна мета</i> - сприяти формуванню у здобувача соціально відповідальної поведінки в суспільстві, сприяти розумінню здобувачами професійних етичних норм і наслідуванню цих норм в спілкуванні з колегами, керівниками, підлеглими, клієнтами, діловими партнерами, підтримці здобувачем (у тому числі особистим прикладом) у своїх колегах і підлеглих прагнення до здорового способу життя.</p> <p><i>Розвиваюча мета:</i> становлення гармонійної цілісної особи, розвиток інтелектуальної і професійної сфери і розкриття різнобічних творчих можливостей здобувача, сприяння формуванню і адаптації власної системи цінностей, сенсу існування,</p>	



потреб, прагнень в побудові успішної кар'єри.	
<b>3 - Характеристика освітньої програми</b>	
Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація (за наявності))	Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування», Спеціальність: 075 «Маркетинг»
Орієнтація освітньої програми	Освітньо-професійна, базується на загальновідомих наукових результатах дослідницьких інструментів в сфері маркетингу, у рамках яких можлива подальша професійна кар'єра з аналітики ринків, товарних асортиментів, каналів збуту та розподілу продукції (послуг), системи комунікаційних зв'язків підприємства.
Основний фокус освітньої програми та спеціалізації	Загальна освіта в сфері маркетингу. Спеціалізація програми полягає у підготовці фахівців з дослідження діяльності суб'єктів підприємництва, зокрема їх товарної, цінової, розподільчої, комунікаційної політик та визначення їх місця на ринку товарів (послуг).
Особливості програми	Щорічно 25 осіб (1 академічна група) проходить навчання англійською мовою. Сьомий семестр навчального року є семестром міжнародної мобільності. Освоєння програми вимагає обов'язковою умовою проходження навчальної та виробничої практики на підприємствах аграрного сектору та переробних підприємствах.
<b>4 - Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання</b>	
Придатність до працевлаштування	Випускники підготовлені до виконання професійних функцій за одним або кількома з видів економічної діяльності за національним класифікатором України «Класифікація видів економічної діяльності» ДК 009:2010: Оптова та роздрібна торгівля G: Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт – G 45, Оптова та роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами - G 46, G 47; Оптова торгівля сільськогосподарською сировиною та живими тваринами - G 46,2; Оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами - G 46,3; Роздрібна торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами в спеціалізованих магазинах - G 47,2; Оптова торгівля товарами господарського призначення - G 46,4; Оптова та роздрібна торгівля інформаційним і комунікаційним устаткуванням - G 46,5; G 47,4; Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням - G 46,6; Роздрібна торгівля іншими товарами господарського призначення в спеціалізованих магазинах - G 47,5; Інші види спеціалізованої торгівлі - G 46,7; Транспорт, складське господарство, поштова та курерська діяльність – H: складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту - H 52; допоміжна діяльність у сфері транспорту – H 52,2; Інформація та телекомунікації - J: видавнича діяльність –

J 58; надання інформаційних послуг – J 63;  
Фінансова та страхова діяльність – K: надання фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення - K 64; Страхування, перестраховування та недержавне пенсійне забезпечення, крім обов'язкового соціального страхування - K 65; допоміжна діяльність у сферах фінансових послуг і страхування –K 66.  
Операції з нерухомим майном - L : купівля та продаж власного нерухомого майна – L 68.1; надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна - L 68.2; операції з нерухомим майном за винагороду або на основі контракту - - L 68.3; управління нерухомим майном за винагороду або на основі контракту - L 68.32.  
Професійна, наукова та технічна діяльність – M: діяльність у сфері зв'язків із громадськістю – M 70.21; консультування з питань комерційної діяльності й керування - M 70.22; рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку - M 73; рекламна діяльність – M 73.1; рекламні агентства – M 73.11; посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації - M 73.12; дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки - M 73.2; спеціалізована діяльність із дизайну – M 74.1.  
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – N: оренда, прокат та лізинг – N 77; діяльність із працевлаштування - N 78; діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг із бронювання та пов'язана з цим діяльність- N 79; адміністративна та допоміжна офісна діяльність, інші допоміжні комерційні послуги - N 82;  
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – O: державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування - O 84; міжнародна діяльність – O 84.21.  
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок – R: діяльність із підтримання театральних і концертних заходів – R 90.02; Діяльність у сфері спорту, організування відпочинку та розваг - R 93;  
Надання інших видів послуг – S: діяльність організацій промисловців і підприємців, професійних організацій - S 94.1; діяльність професійних громадських організацій - S 94.12.  
Первинні посади за ДКП 003: 2010:  
«3 Фахівці»: дилери (біржові торговці за свій рахунок) та брокери (посередники) із заставних та фінансових операцій, код 3411; агенти з торгівлі майном , код 3413; технічні та торговельні представники, код 3415; закупники, код 3416; агенти з комерційного обслуговування та торговельні брокери, код 342; брокери (посередники) з купівлі-продажу товарів, код 3421; агенти з комерційних послуг та торговельні брокери, код 3429; помічники керівників підприємств, установ та організацій, код 3436.1; помічники керівників виробничих та інших основних підрозділів, код

	<p>3436.2; помічники керівників малих підприємств без апарату управління, код 3436.3; інші помічники, код 3436.9; організатори у сфері культури та мистецтва, код 3476; інші фахівці у сфері культури та мистецтва, код 3479; організатори діловодства (державні установи), код 34325.1; організатори діловодства (види економічної діяльності), код 3435.2</p> <p>«4 Технічні службовці»: агенти з інформування клієнтів, код 422.</p> <p>«14 Менеджери (управителі) підприємств, установ, організацій та їх підрозділів»: Менеджери (управителі) в оптовій торгівлі та посередництві у торгівлі, код 1452; Менеджери (управителі) в роздрібній торгівлі побутовими та непродовольчими товарами та їх ремонті, код 1453; Менеджери (управителі) в роздрібній торгівлі побутовими товарами, код 1453.1; Менеджери (управителі) в роздрібній торгівлі непродовольчими товарами, код 1453.2; Менеджери (управителі) в роздрібній торгівлі продовольчими товарами, код 1454.; Менеджери (управителі) у сфері операцій з нерухомістю для третіх осіб, код 1471; Менеджери (управителі) у сфері надання інформації, код 1473; Менеджери (управителі) з дослідження ринку та вивчення суспільної думки, код 1475.3; Менеджери (управителі) з питань комерційної діяльності та управління, код 1475.4; Менеджери (управителі) з реклами, код 1476.1;</p> <p>«24 Інші професіонали»: Професіонали в галузі інформації та інформаційні аналітики, код 2433.2;</p> <p>Споріднені первинні посади:</p> <p>«Професіонали з питань фінансово-економічної безпеки підприємств, установ та організацій, код 2414»: «Професіонали з фінансово-економічної безпеки, код 2414.2 »;</p> <p>«Професіонали в галузі соціального захисту населення, код 2446»: «Професіонали в галузі соціального захисту населення, код 2446.2»;</p> <p>«Інспектори із соціальної допомоги, код 3443»: «Інспектори з ліцензій, код 3444 »; «Службовці, що обслуговують клієнтів, код 42 ».</p>
Подальше навчання	<p>Магістерські програми з маркетингу, міждисциплінарні програми (фінанси; підприємництво, торгівля та біржова діяльність; облік і оподаткування; публічне управління та адміністрування; менеджмент).</p>
<b>5 - Викладання та оцінювання</b>	
Викладання та навчання	<p>Студенто-центроване навчання, технологія проблемного і диференційованого навчання, технологія інтенсифікації та індивідуалізації навчання, технологія програмованого навчання, інформаційна технологія, технологія розвивального навчання, кредитно-трансферна система організації навчання, електронне навчання в системі Moodle, самонавчання, навчання на основі досліджень.</p> <p>Викладання проводиться у вигляді: лекції, мультимедійної лекції, інтерактивної лекції, семінарів, практичних занять, лабораторних робіт, проектною роботи в командах, самостійно-</p>

	го навчання на основі підручників та конспектів, консультації з викладачами, виробнича та переддипломна практика на підприємствах. Підготовка до кваліфікаційного іспиту.
Оцінювання	<p>Види контролю: поточний, тематичний, періодичний, підсумковий, самоконтроль.</p> <p>Екзамени, заліки та диференційовані заліки проводяться відповідно до вимог "Положення про екзамени та заліки в Національному університеті біоресурсів і природокористування України" (2015 р).</p> <p>У НУБіП України використовується рейтингова форма контролю після закінчення логічно завершеної частини лекційних та практичних занять (модуля) з певної дисципліни. Її результати враховуються під час виставлення підсумкової оцінки.</p> <p>Рейтингове оцінювання знань студентів не скасовує традиційну систему оцінювання, а існує поряд із нею. Воно робить систему оцінювання більш гнучкою, об'єктивною і сприяє систематичній та активній самостійній роботі студентів протягом усього періоду навчання, забезпечує здорову конкуренцію між студентами у навчанні, сприяє виявленню і розвитку творчих здібностей студентів.</p> <p>Рейтинг студента із засвоєння навчальної дисципліни складається з рейтингу з навчальної роботи – 70 балів та рейтингу з атестації – 30 балів. Таким чином, на оцінювання засвоєння змістових модулів, на які поділяється навчальний матеріал дисципліни, передбачається 70 балів. Рейтингові оцінки із змістових модулів, як і рейтинг з атестації, теж обчислюються за 100-бальною шкалою.</p> <p>Письмові екзамени із співбесідою та захисту білетів, здача звітів та захист лабораторних/практичних робіт, рефератів в якості самостійної роботи, проведення дискусій, семінарів та модулів, підготовка есе, презентацій, захист курсових робіт,. Державний комплексний екзамен з маркетингу.</p>
<b>6 – Програмні компетентності</b>	
Інтегральна компетентність	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у галузі маркетингової діяльності підприємств, установ та організацій усіх форм власності та видів економічної діяльності, що передбачає застосування певних теорій та методів маркетингу і характеризується комплексністю та невизначеністю маркетингового середовища та умов господарювання
Загальні компетентності (ЗК)	<p>ЗК1. Здатність до абстрактного мислення, застосування методів наукового пізнання, аналізу, синтезу та встановлення взаємозв'язків між явищами та процесами.</p> <p>ЗК2. Здатність до застосовування загальнонаукових та фундаментальних знань в практичних ситуаціях, уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми, приймати обґрунтовані рішення, знання та розуміння предметної об-</p>

	<p>ласті професійної діяльності.</p> <p>ЗК3. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій, пакетів прикладних програм, економіко-математичних методів та моделей з метою пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>ЗК4. Здатність до навчання, адаптації, креативності, генерування ідей та дій в новій ситуації.</p> <p>ЗК5. Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні з метою обґрунтування управлінських рішень.</p> <p>ЗК6. Здатність працювати в команді та автономно, налагоджувати міжособистісні взаємодії при вирішенні поставлених завдань.</p> <p>ЗК7. Здатність професійно спілкуватися державною та іноземною мовами як усно, так і письмово.</p> <p>ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість, мотивувати людей та рухатися до спільної мети, бути наполегливим у досягненні поставлених завдань і взятих обов'язків.</p> <p>ЗК9. Здатність працювати в міжнародному середовищі.</p> <p>ЗК10. Здатність діяти соціально-відповідально на основі етичних принципів, прагнення до збереження довкілля.</p>
<p><b>Фахові компетентності спеціальності (ФК)</b></p>	<p>ФК1. Здатність щодо визначення та ідентифікування концептуальних характеристик загальноекономічних процесів та оцінювання їх впливу на маркетингову діяльність суб'єктів господарювання.</p> <p>ФК2. Здатність демонструвати розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.</p> <p>ФК3. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.</p> <p>ФК4. Здатність проводити маркетингові дослідження ринків товарів та послуг, інтерпретувати їх результати з метою обґрунтування управлінських рішень.</p> <p>ФК5. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати маркетингових досліджень.</p> <p>ФК6. Здатність аналізувати поведінку споживачів та використовувати результати аналізу в маркетинговому просуванні продуктів, послуг та ідей.</p> <p>ФК7. Здатність щодо дослідження конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому та розробки заходів з її підвищення.</p> <p>ФК8. Здатність щодо визначення потреб клієнтів за допомогою ринкових досліджень.</p> <p>ФК9. Здатність щодо використання новітніх інформаційних технологій в маркетинговій діяльності підприємств.</p> <p>ФК10. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.</p> <p>ФК11. Здатність розробляти та реалізовувати план маркетингу на підприємстві.</p> <p>ФК12. Здатність щодо маркетингового обґрунтування інвестиційних (інноваційних) проектів.</p>

	<p>ФК13. Здатність оцінювати імідж підприємства та обґрунтовувати заходи з його підвищення.</p> <p>ФК14. Здатність щодо використання інновацій в маркетинговій діяльності підприємства та оцінки їх ефективності.</p> <p>ФК15. Здатність щодо аналізу маркетингового середовища та врахування його результатів при прийнятті маркетингових рішень.</p> <p>ФК16. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.</p> <p>ФК17. Здатність щодо обґрунтування управлінських рішень з маркетингу на основі аналізу прибутку та витрат.</p> <p>ФК18. Здатність формувати на підприємстві маркетингову політику (товарну, цінову, збутову та комунікаційну), націлену на досягнення стратегічних цілей, та оцінювати її ефективність.</p> <p>ФК19. Здатність щодо визначення цін на продукцію підприємства та обґрунтування цінової стратегії.</p> <p>ФК20. Здатність формувати програму лояльності споживачів на основі концепції соціально-відповідального маркетингу.</p>
<b>7 - Програмні результати навчання</b>	
<p><b>Програмні результати навчання (ПРН)</b></p>	<p>ПРН1. Застосовувати знання методів наукового пізнання, аналізу та синтезу в наукових дослідженнях та практичній діяльності підприємств.</p> <p>ПРН2. Застосовувати набуті загальнонаукові та фундаментальні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.</p> <p>ПРН3. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.</p> <p>ПРН4. Показати належний рівень знань методів та прийомів адаптації, розроблених у психології та соціології, сучасних досягнень у заданій сфері та застосовувати набуті знання для оцінки впливу об'єктивних факторів оточення, генерування ідей в новій ситуації та знаходження нових креативних підходів до вирішення відомих проблем та завдань.</p> <p>ПРН5. Набути навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.</p> <p>ПРН6. Розробляти запитальник (анкету), ставити цілі дослідження, проводити аналіз та інтерпретацію результатів дослідження.</p> <p>ПРН7. Показати знання процесів групової динаміки та принципів формування команди, на основі яких аналізувати та проектувати міжособові, групові й організаційні комунікації; проявляти терпимість щодо точок зору інших, йти на компроміс, здійснювати вагомий внесок в роботу команди, навіть всупереч особистим інтересам.</p>

	<p>сам.</p> <p>ПРН8. Оволодіти навичками письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.</p> <p>ПРН9. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.</p> <p>ПРН10. Підвищувати рівень особистої професійної підготовки.</p> <p>ПРН11. Оцінювати та аналізувати стан та закономірності розвитку міжнародного середовища.</p> <p>ПРН12. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань, поваги до різноманіття та міжкультурності.</p> <p>ПРН13. Визначати способи аналізу й передбачення ринкових явищ та процесів на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.</p> <p>ПРН14. Показати належний рівень знань у сфері маркетингу, стійке розуміння принципів побудови й розвитку його теорії.</p> <p>ПРН15. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.</p> <p>ПРН16. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.</p> <p>ПРН17. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.</p> <p>ПРН18. Показати знання сучасних методів обробки маркетингової інформації, програмного забезпечення та вміння використовувати їх для рішення практичних маркетингових завдань.</p> <p>ПРН19. 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>ПРН20. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.</p> <p>ПРН21. Усвідомлювати ризиковий характер провадження маркетингової діяльності, враховувати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.</p> <p>ПРН22. Показати вміння щодо розробки маркетингової політики підприємства.</p>
<b>8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми</b>	
Кадрове забезпечення	Всього науково-педагогічних працівників – 66 у т.ч. - академіки, члени-кореспонденти НАН України та

	<p>НААН України – 4</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- академіки громадських академій – 5</li> <li>- доктори наук, професори – 12</li> <li>- кандидати наук, доценти – 48</li> <li>- кандидати наук, асистенти – 1</li> <li>- кандидати наук, старші викладачі – 3</li> <li>- асистенти без наукового ступеня – 2</li> </ul>
<p>Матеріально-технічне забезпечення</p>	<p>Навчально-лабораторна база структурних підрозділів факультету аграрного менеджменту дозволяє організовувати та проводити заняття з усіх навчальних дисциплін на задовільному рівні. Для проведення лекційних занять використовуються мультимедійні проектори, навчальні лабораторії обладнані необхідними приладами, інструментами, комп'ютерами та програмним забезпеченням. Кафедри мають усе необхідне обладнання і прилади для проведення занять, Факультет має навчальні лабораторії «Маркетинг в АПК», «Економічної теорії та біоекономіки», які оснащені комп'ютерами та необхідним програмним забезпеченням</p>
<p>Інформаційне та навчально-методичне забезпечення</p>	<p>Офіційний веб-сайт <a href="https://nubip.ua">https://nubip.ua</a> містить інформацію про освітні програми, навчальну, наукову і виховну діяльність, структурні підрозділи, правила прийому, контакти. Всі зареєстровані в університеті користувачі мають необмежений доступ до мережі Інтернет.</p> <p>Матеріали навчально-методичного забезпечення освітньо-наукової програми викладені на освітньому порталі «Навчальна робота»: <a href="https://nubip.edu.ua/node/12654">https://nubip.edu.ua/node/12654</a>.</p> <p>Бібліотечний фонд багатогалузевий, нараховує понад один мільйон примірників вітчизняної та зарубіжної літератури, у т.ч. рідкісних видань, спец. видів науково-технічної літератури і документів (з 1984 р.), авторефератів дисертацій (з 1950 р.), дисертацій (з 1946 р.), більше 500 назв журналів та більше 50 назв газет. Фонд комплектується матеріалами з сільського та лісового господарства, економіки, техніки та суміжних наук.</p> <p>Бібліотечне обслуговування читачів проводиться на 8 абонементів, у 7 читальних залах на 527 місць, з яких 4 – галузеві, 1 універсальний та 1 спеціалізований читальний зал для професорсько-викладацького складу, аспірантів та магістрів – Reference Room; МБА; каталоги, в т.ч. електронний (понад 180000 одиниць записів); бібліографічні картотеки в тому числі персоналії (з 1954 р.); фонд довідкових і бібліографічних видань Така розгалужена система бібліотеки дає можливість щорічно обслуговувати всіма структурними підрозділами понад 40000 користувачів у рік, у т.ч. 14000 студентів. Книговидача становить більше мільйона примірників у рік.</p> <p>Читальний зал забезпечений бездротовим доступом до мережі Інтернет. Всі ресурси бібліотеки доступні через</p>



	<p>сайт університету: <a href="https://nubip.ua">https://nubip.ua</a>.</p> <p>З 1 січня 2017 р. в НУБіП України відкрито доступ до однієї із найбільших наукометричних баз даних Web of Science.</p> <p>Web of Science дозволяє організувати пошук за ключовими словами, за окремим автором і за організацією (університетом), підключаючи при цьому потужний апарат аналізу знайдених результатів.</p> <p>З листопада 2017 року в НУБіП України відкрито доступ до наукометричної та універсальної реферативної бази даних SCOPUS видавництва Elsevier. Доступ здійснюється з локальної мережі університету за посиланням <a href="https://www.scopus.com">https://www.scopus.com</a>.</p> <p>База даних SCOPUS індексує близько 22000 назв різних видань (серед яких 55 українських) від більш ніж 5000 видавництв.</p> <p>SCOPUS надає своїм користувачам можливість отримати результати тематичного пошуку з однієї платформи зі зручним інтерфейсом, відслідкувати свій рейтинг в SCOPUS (цитовання власних публікацій; індекс Гірша) та інше.</p>
<b>9 - Академічна мобільність</b>	
<p>Національна кредитна мобільність</p>	<p>На основі двосторонніх договорів між НУБіП України та закладами вищої освіти України.</p>
<p><b>Міжнародна кредитна мобільність</b></p>	<p>Факультет аграрного менеджменту залучає до навчання студентів-іноземців. Станом на 01.01.2018 р на факультеті навчаються студенти з таких країн: Азербайджану, Гани, Таджикистану, Екватору, Грузії, Бангладеш.</p> <p>У 2017 р. деканатом факультету аграрного менеджменту було розроблено англomовний варіант магістерської програми. НПП факультету розробили анотації до кожної дисципліни. Інформація про англomовну програму розміщена на сайті факультету: <a href="https://nubip.edu.ua/node/1599/14">https://nubip.edu.ua/node/1599/14</a> . Також у вільному доступі анотації дисциплін англійською мовою. Факультет бере активну участь в прийомі студентів за програмами обміну Ерасмус+. Для активнішого залучення іноземних студентів нанавчання за бакалаврськими програмами у 2108 році заплановано запуск програми ОС «Бакалавр» зі 100% забезпеченням викладання дисциплін англійською мовою.</p> <p>На факультеті аграрного менеджменту діє програма спільно з Університетом прикладних наук Вайєнштефан-Тріздорф (Німеччина) з 1998 року - участь студентів в практичних програмах німецького університету. В 2002 році в НУБіП України відбувся перший набір на магістерську програму «Адміністративний менеджмент», яка орієнтована на вирішення проблем і завдань українського сільського господарства із застосуванням багатого досвіду економічного розвитку країн Західної Європи та з використанням новітніх технологій освіти.</p> <p>Щорічно відбуваються семінари для студентів програми в</p>

НУБіП, які проводять викладачі УПН Вайєнштефан-Тріздорф з паралельним оцінюванням залишкових знань студентів з обов'язкових предметів, що дозволяє в кінці навчання студентам отримувати Сертифікати міжнародного зразку від УПН Вайєнштефан-Тріздорф.

Поглиблюється співпраця між факультетом аграрного менеджменту та міжнародними партнерами, зокрема у 2017 році робота була зосереджена на залученні представників УПНВ та ICA для проведення лекцій та підготовки документації для отримання міжнародної акредитації AGRIMBA ICA програми MBA з видачею подвійних дипломів

Налагодження постійних зв'язків з університетами ЄС, США і Китаю та інших країн з метою запрошення вчених, викладачів та студентів до виконання спільних навчальних проектів, сприяння у підтримці та реалізації навчальних програм з видачею подвійних дипломів про освіту.

Протягом 2017 року було організовано та проведено лекції професорів зі Словацького аграрного університету (м.Нітра):

- Prof.Dr.Elena Horska "Internationalization is not a choice anymore - it is reality (Managerial Approach)"

- Prof.Dr.Iveta Ubrezova "Internationalization is not a choice anymore - it is reality (Marketing Approach)".

В жовтні 2017 р. було організовано та проведено лекції для студентів програми MBA, викладач - Dr. Rico Ihle, Університет Вагенінген. Також за сприяння кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту були проведені цикли весняних та осінніх лекцій представника Маастрихтського університету (Нідерланди) професора Хенка Доннерса. 14 листопада 2017 року на факультет аграрного менеджменту завітала Лія Саядян – керівник міжнародних програм Університету екології та управління (м. Варшава, Польща), яка перебувала в нашому університеті за програмою обміну співробітників Erasmus+. 10 жовтня 2017 р. відбулася лекція на тему: «Досвід успішних кооперативів Німеччини» Уве Шьоне, голови наглядової ради молочного виробничого кооперативу, м. Писко, Німеччина. 18 вересня 2017р. на факультеті аграрного менеджменту відбулася зустріч з представниками факультету сільськогосподарських наук Університету Guilan (Іран) – докторами Мортезом Зангенехом та Маджідом Вазіфедостом. За ініціативи кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту факультету аграрного менеджменту 7 червня 2017 року відбулося засідання Круглого столу «Тенденції та перспективи розвитку фермерських господарств США» за участі представників Департаменту сільськогосподарства, охорони навколишнього середовища і розвитку економіки Університету штату Огайо доктора Аллана Лайнса та магістра наук Баррі Варда. 09 вересня 2017 р. відбулась лекція професора Бізнес-Школи економіки, бізнес-адміністрування та обліку Університету

	<p>Сан Пауло (Бразилія) та засновника компанії «Маркестрат» Маркуса Фава Невеса на тему «Глобальні тренди у виробництві аграрної продукції та забезпечення продукцією харчування».</p> <p>За участі НПП факультету аграрного менеджменту проведено Міжнародну науково-практичну конференцію «Україна-Польща: стратегічне партнерство в системі геополітичних координат», яка є одним із заходів реалізації програми розвитку університету "Голосіївська ініціатива - 2020". Всього було 60 учасників, 20 з яких – міжнародних.</p> <p>Одним із численних заходів програми «Днів аграрної освіти і науки Франції в Україні» став круглий стіл «Співпраця України і Франції: реалії і перспективи», який відбувся 9 червня 2017 р., що було організовано за підтримки кафедри адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності факультету аграрного менеджменту НУБіП України. Ключовим спікером був Бенуа Лессафр, головний аудитор Міністерства сільського господарства Франції, президент AgroSupDijon (Вищої сільськогосподарської школи м. Діжон, Франція), який виступив із доповіддю «Вища освіта та наука у Франції».</p>
<p><b>Навчання іноземних здобувачів вищої освіти</b></p>	<p>Навчання іноземних здобувачів вищої освіти проводиться на загальних умовах з додатковою мовною підготовкою.</p> <p>На факультет аграрного менеджменту на навчання у 2017/2018 році залучено 9 студентів іноземців: Алієв Самір, Мехді Фаган Айдин огли, Маммадлі Ріад Заур огли (Азербайджан); Анаафі Машуд (Гана); Сатторов Мехроб (Таджикистан); Васкес Рейес Хосе Габріель (Еквадор); Чікава Іраклі (Грузія); Шармін Ніпа (Бангладеш)</p>

## 2. Перелік компонент освітньо-професійної програми «Маркетинг» та їх логічна послідовність

### 2.1. Перелік компонент ОПП

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Форма підсумкового контролю
1	2	3	4
<b>Обов'язкові компоненти ОПП</b>			
OK1.	Економічна інформатика	4	екзамен
OK2.	Вища математика для управлінців	4	екзамен
OK3.	Іноземна мова	3	залік
OK4.	Основи економічної теорії (в т.ч. історія економіки та економічної думки)	4	екзамен
OK5.	Системи технологій: рослинництво	4	екзамен
OK6.	Системи технологій: ТВППТ	4	екзамен
OK7.	Вступ до фаху	4	залік
OK8.	Вступ до фаху: соц.комунікація	2	залік
OK9.	Фізичне виховання	1	залік
OK10.	Теорія ймовірностей та мат. статистика	4	екзамен
OK11.	Мікроекономіка	4	екзамен
OK12.	Макроекономіка	4	екзамен
OK13.	Іноземна мова	3	залік
OK14.	Психологія успіху	4	екзамен
OK15.	Етика бізнесу	4	екзамен
OK16.	Правове забезпечення управлінської діяльності	4	екзамен
OK17.	Фізичне виховання	1	залік
OK18.	Статистика+курсний проект	6	екзамен
OK19.	Іноземна мова	3	залік
OK20.	Фінанси, гроші та кредит	4	екзамен
OK21.	Інфраструктура товарного ринку	4	екзамен
OK22.	Менеджмент	4	екзамен
OK23.	Інформаційні системи в маркетингу	4	екзамен
OK24.	Економетрія	4	екзамен
OK25.	Економіка і фінанси підприємства	3	екзамен
OK26.	Маркетинг+курсний проект	6	екзамен
OK27.	Іноземна мова	3	екзамен
OK28.	Облік і аудит	4	екзамен
OK29.	Економіко-математичне моделювання	4	екзамен
OK30.	Бізнес-аналіз	4	екзамен
OK31.	Логістика	4	екзамен
OK32.	Управління підприємством (власна справа на основі бізнес-проектів)	4	екзамен
OK33.	Управління персоналом	4	екзамен
OK34.	Управління інноваціями	4	екзамен
OK35.	Діловий протокол і ведення переговорів	4	екзамен
OK36.	Методи прийняття управлінських рішень (в т.ч. Microsoft Project)	4	екзамен
<b>Загальний обсяг обов'язкових компонентів</b>		<b>135</b>	

<b>Вибіркові компоненти ОП</b>			
<b><i>Вибірковий блок 1 (за вибором університету)</i></b>			
ВБ 1.1.	Фізичне виховання	2	залік
ВБ 1.2.	Філософія	4	екзамен
ВБ 1.3.	Товарознавство	3	екзамен
ВБ 1.4.	Аграрний маркетинг+курсний проект	5	екзамен
ВБ 1.5.	Маркетинг послуг	4	екзамен
ВБ 1.6.	Поведінка споживача	4	екзамен
ВБ 1.7.	Маркетингові дослідження+курсний проект	4	екзамен
ВБ 1.8.	Маркетингове ціноутворення	5	екзамен
ВБ 1.9.	Промисловий маркетинг	4	екзамен
ВБ 1.10.	Міжнародний маркетинг	4	екзамен
ВБ 1.11.	Маркетингова цінова політика+курсний проект	5	екзамен
ВБ 1.12.	Маркетингова товарна політика	4	екзамен
ВБ 1.13.	Маркетингові комунікації	4	екзамен
<b><i>Вибірковий блок 2 (за вибором студента)</i></b>			
ВБ 2.1.	Маркетингова політика розподілу	4	екзамен
ВБ 2.2.	Основи інтернет-маркетингу	5	екзамен
ВБ 2.3.	Управління конфліктами	4	екзамен
ВБ 2.4.	Міжнародна торгівля	4	екзамен
ВБ 2.5.	Брендинг	5	екзамен
ВБ 2.6.	Основи реклами	4	екзамен
ВБ 2.7.	Маркетинговий аналіз	5	екзамен
ВБ 2.8.	Паблік рілейшнз	4	екзамен
<b>Інші види навчання</b>			
Навчальна практика		<b>4</b>	звіт, диф. залік
Виробнича практика		<b>8</b>	звіт, диф. залік
Державна атестація		<b>6</b>	бакал. робота
<b>Загальний обсяг вибірових компонент:</b>		<b>87</b>	
<b>ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ</b>		<b>240</b>	



ΦK17	+																	
ΦK18	+																	
ΦK19																		
ΦK20						+	+						+					

	OK 20	OK 21	OK 22	OK 23	OK 24	OK 25	OK 26	OK27	OK 28	OK 29	OK 30	OK 31	OK 32	OK 33	OK 34	OK 35	OK 36
3K1	+		+			+				+	+	+	+	+			+
3K2	+		+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+		+
3K3	+		+	+	+	+	+		+	+	+	+	+		+		+
3K4			+	+	+		+			+	+		+	+	+		+
3K5	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+		+		+
3K6			+			+							+	+			+
3K7								+						+		+	
3K8			+										+	+	+		+
3K9								+					+			+	
3K10			+				+						+	+		+	+
ΦK 1			+		+	+	+			+	+	+	+		+		+
ΦK 2		+					+			+	+	+	+	+	+	+	+
ΦK3			+		+	+	+		+	+		+	+	+	+		+
ΦK4	+	+		+			+			+	+						
ΦK5			+				+						+	+		+	+
ΦK6	+	+					+			+	+		+	+		+	+
ΦK7	+	+		+	+	+	+		+	+	+		+		+		
ΦK8	+	+					+				+		+				+
ΦK9				+	+	+	+			+		+	+		+		+
ΦK10		+	+		+	+	+		+		+	+	+	+		+	+
ΦK11			+				+						+	+			+

ФК12	+					+	+		+	+			+		+		
ФК13			+				+	+			+						
ФК14							+								+		+
ФК15	+	+		+			+	+			+		+	+		+	
ФК16		+			+	+	+				+		+				
ФК17	+	+	+	+			+		+		+		+				
ФК18		+	+				+				+		+				
ФК19							+				+						
ФК20			+				+							+		+	

	<b>ББ1.1</b>	<b>ББ1.2</b>	<b>ББ1.3</b>	<b>ББ1.4</b>	<b>ББ1.5</b>	<b>ББ1.6</b>	<b>ББ1.7</b>	<b>ББ1.8</b>	<b>ББ1.9</b>	<b>ББ1.10</b>	<b>ББ1.11</b>	<b>ББ1.12</b>	<b>ББ1.13</b>
ЗК1		+					+						
ЗК2		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ЗК3				+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ЗК4		+		+	+	+	+		+	+			
ЗК5			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
ЗК6													+
ЗК7										+			
ЗК8													+
ЗК9										+			
ЗК10	+										+		
ФК 1		+					+		+				
ФК 2			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ФК3				+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ФК4				+	+		+				+	+	
ФК5				+			+			+			+
ФК6			+	+	+	+	+		+				



ΦK7			+	+			+		+		+	+	
ΦK8			+	+		+	+			+			
ΦK9				+			+		+				+
ΦK10				+					+	+		+	+
ΦK11				+					+				
ΦK12				+					+				
ΦK13				+			+		+				+
ΦK14				+					+				
ΦK15			+	+			+	+	+	+	+	+	+
ΦK16				+					+	+			+
ΦK17				+				+	+		+		
ΦK18			+	+	+			+		+	+	+	+
ΦK19			+	+			+	+		+	+		
ΦK20				+		+			+	+			+

	<b>B52.1</b>	<b>B52.2</b>	<b>B52.3</b>	<b>B52.4</b>	<b>B52.5</b>	<b>B52.6</b>	<b>B52.7</b>	<b>B52.8</b>
3K1							+	
3K2	+	+	+	+	+	+	+	+
3K3	+	+		+			+	
3K4	+	+	+		+	+	+	+
3K5			+	+	+	+	+	+
3K6	+	+	+		+	+	+	+
3K7		+		+		+		+
3K8			+	+	+	+		+
3K9				+				
3K10					+	+		+
ΦK 1			+	+			+	
ΦK 2	+	+	+	+		+	+	+

ΦK3	+	+	+	+		+	+	+
ΦK4	+						+	
ΦK5						+	+	+
ΦK6		+	+				+	
ΦK7				+	+		+	
ΦK8	+		+	+	+	+	+	
ΦK9		+			+	+	+	
ΦK10	+	+	+	+		+		+
ΦK11								
ΦK12								
ΦK13		+	+	+	+	+	+	+
ΦK14								
ΦK15	+	+	+	+	+	+	+	+
ΦK16								
ΦK17								
ΦK18	+			+				
ΦK19							+	
ΦK20		+	+	+	+	+		+





	<b>ББ1.1</b>	<b>ББ1.2</b>	<b>ББ1.3</b>	<b>ББ1.4</b>	<b>ББ1.5</b>	<b>ББ1.6</b>	<b>ББ1.7</b>	<b>ББ18</b>	<b>ББ1.9</b>	<b>ББ1.10</b>	<b>ББ1.11</b>	<b>ББ1.12</b>	<b>ББ1.13</b>
ПРН1		+					+						
ПРН2				+					+				
ПРН3													
ПРН4										+			+
ПРН5				+			+						
ПРН6							+						+
ПРН7													+
ПРН8													
ПРН9													
ПРН10	+												
ПРН11										+			
ПРН12	+	+											
ПРН13			+	+			+					+	
ПРН14			+		+								
ПРН15					+								
ПРН16												+	
ПРН17						+							
ПРН18												+	
ПРН19						+		+			+		
ПРН20								+	+				
ПРН21										+	+		
ПРН22								+	+	+	+		

	<b>B52.1</b>	<b>B52.2</b>	<b>B52.3</b>	<b>B52.4</b>	<b>B52.5</b>	<b>B52.6</b>	<b>B52.7</b>	<b>B52.8</b>
ПРН1								<b>+</b>
ПРН2				<b>+</b>				
ПРН3		<b>+</b>						
ПРН4			<b>+</b>					<b>+</b>
ПРН5			<b>+</b>		<b>+</b>			
ПРН6								
ПРН7			<b>+</b>					
ПРН8								
ПРН9								
ПРН10								
ПРН11				<b>+</b>				
ПРН12								
ПРН13	<b>+</b>			<b>+</b>				
ПРН14	<b>+</b>	<b>+</b>						
ПРН15								
ПРН16						<b>+</b>	<b>+</b>	
ПРН17							<b>+</b>	
ПРН18							<b>+</b>	
ПРН19						<b>+</b>		
ПРН20		<b>+</b>			<b>+</b>	<b>+</b>		
ПРН21								<b>+</b>
ПРН22					<b>+</b>			

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Факультет аграрного менеджменту

**НАВЧАЛЬНИЙ ПЛАН**  
**підготовки фахівців 2018 року вступу**

Рівень вищої освіти (ОКР)  
Галузь знань

Перший (бакалаврський)  
07 „Управління та адміністрування”

Спеціальність  
Освітньо-професійна програма  
Орієнтація освітньої програми  
Форма навчання  
Термін навчання (обсяг кредитів ЄКТС)  
На основі

075 „Маркетинг”  
Маркетинг  
Освітньо-професійна  
денна  
3 роки 10 місяців  
повної загальної середньої освіти, ОКР «Молодший спеціаліст»

Ступінь вищої освіти  
Кваліфікація

«Бакалавр»  
бакалавр з маркетингу

**І. ГРАФІК НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ**  
**підготовки фахівців першого (бакалаврського) рівня вищої освіти 2018/2019 року вступу**  
**спеціальності 075 Маркетинг**

Рік навчання	2018 рік													2019 рік																																										
	Вересень			Жовтень				Листопад				Грудень				Січень				Лютий				Березень				Квітень				Травень				Червень				Липень				Серпень												
	3	10	17	IX	1	8	15	22	X	5	12	19	XI	3	10	17	24	31	7	14	21	1	4	11	18	II	4	11	18	III	1	8	15	22	IV	6	13	20	V	3	10	17	VI	1	8	15	22	VII	5	12	19	VIII	2	9	16	23
				29					X	3				1									2				2				30				4				1				29				3				31					
	8	15	22	X	6	13	20	27	XI	10	17	24	XII	8	15	22	29	5	12	19	26	II	9	16	23	III	9	16	23	IV	6	13	20	27	V	11	18	25	VI	8	15	22	VII	6	13	20	27	VIII	10	17	24	IX				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52				
I																																																								
II																																																								
III																																																								
IV																																																								

**Умовні позначення:**

	-	теоретичне навчання
:	-	екзаменаційна сесія
-	-	канікули
A	-	проміжна атестація

X	-	виробнича практика
O	-	навчальна практика
II	-	підготовка бакалаврської роботи
//	-	державна атестація







3	Маркетинговий аналіз	120	4	6			75	30		45	45							4			
4	Маркетинг інновацій	150	5	6			45	15		30	105							5			
5	Маркетинг в туризмі	120	4	7			45	15		30	75								3		
6	Банківський маркетинг	150	5	7			60	30		30	90								4		
7	Брендинг	120	4	8			60	30		30	60									4	
	<b>Всього</b>	<b>930</b>	<b>31</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>405</b>	<b>180</b>	<b>0</b>	<b>225</b>	<b>525</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>4</b>
	<b>Разом</b>	<b>6810</b>	<b>227</b>	<b>51</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>3330</b>	<b>1380</b>	<b>525</b>	<b>1425</b>	<b>3750</b>	<b>90</b>	<b>0</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>24</b>	<b>24</b>
<b>3. ІНШІ ВИДИ НАВЧАННЯ</b>																					
1	Навчальна практика з фаху	90	3									90									
2	Виробнича практика з фаху	240	7										210								
3	Підготовка бакалаврської роботи	150	5								150										
4	Державна атестація	30	1								30										
	<b>Всього годин навчальних занять (без військової підготовки)</b>	<b>7200</b>	<b>240</b>				<b>3165</b>	<b>1305</b>	<b>360</b>	<b>1500</b>	<b>3725</b>	<b>90</b>	<b>240</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>24</b>	<b>24</b>

### III. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОГО ПЛАНУ

Навчальні дисципліни	Години	Кредити	%
<b>1. Обов'язкові навчальні дисципліни</b>	<b>4200</b>	<b>140</b>	<b>58,33</b>
<b>2. Вибіркові навчальні дисципліни</b>	<b>2610</b>	<b>87</b>	<b>36,25</b>
2.1. Дисципліни за вибором університету	1080	36	15,00
2.2. Дисципліни за вибором студента	1530	51	21,25
3. Інші види навчання	390	13	5,42
<b>Разом за ОС</b>	<b>7200</b>	<b>240</b>	<b>100,00</b>

### IV. ЗВЕДЕНІ ДАНІ ПРО БЮДЖЕТ ЧАСУ, ТИЖНІ

Рік навчання	Теоретичне навчання	Екзаменаційна сесія	Практична підготовка	Підготовка бакалаврської роботи	Державна атестація	Канікули	Всього
1	30	5	3	-	-	14	52
2	30	5	4	-	-	13	52
3	30	5	5	-	-	12	52
4	27	4	0	6	3	2	42
<b>Разом за ОС</b>							

### V. ПРАКТИЧНА ПІДГОТОВКА

№	Вид практики	Семестр	Години	Кредити	Кількість тижнів
1	Навчальна практика з фаху	2	90	3	3
2	Виробнича практика з фаху	4,6	240	8	9

### VI. КУРСОВІ РОБОТИ І ПРОЕКТИ

№	Назва дисципліни	Години	Кредити	Курсова робота	Курсовий проєкт
1	Статистика	30	1	1	
2	Маркетинг	30	1	1	
3	Аграрний маркетинг	30	1		1
4	Маркетингові дослідження	30	1		1
5	Маркетингове ціноутворення	30	1		1

### VII. ДЕРЖАВНА АТЕСТАЦІЯ

№	Складова атестації	Години	Кредити	Кількість тижнів
1	Державний екзамен	15	0,5	1
2	Захист бакалаврської роботи	15	0,5	1



