



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

ЗАТВЕРДЖЕНО

Протокол № 10 від "24" квітня 2019 р.
засідання вченої ради НУБіП України

Освітньо-професійна програма
вводиться в дію з 2 вересня 2019 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 – 2019

ПЕРЕДМОВА

Освітньо-професійна програма (ОПП) для підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня за спеціальністю 075 «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.), стандарту вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» галузі знань 07 «Управління і адміністрування» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти (Наказ МОН України 1343 від 5.12.2018 р.)

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 навчального 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, ескізні 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 навчального 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 (інтелектуально-творчі) 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	НПК України – 7 рівень, FQ -ЕНЕА – перший цикл, EQF-LLL – 6 рівень
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	https://nubip.edu.ua/node/46601
2 - Мета освітньо-професійної програми	
Надати освіту в сфері маркетингу із широким доступом до працевлаштування, підготувати здобувачів із особливим інтересом до певних областей маркетингу для подальшого навчання. <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. <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 колег та підлеглих прагнення до здорового способу життя.
Розвиваюча мета: становлення гармонійної цілісної особи, розвиток інтелектуальної і професійної сфери і розкриття різнобічних творчих можливостей здобувача, сприяння формуванню і адаптації власної системи цінностей, сенсу існування, потреб, прагнень в побудові успішної кар'єри.

3 - Характеристика освітньої програми

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.

4 - Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання

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 - Н 52; допоміжна діяльність у сфері транспорту – Н 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, перестрахування 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 державним класифікатором професій -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 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 «4 Технічні службовці»: агенти з інформування клієнтів, код 422. «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; «24 Інші професіонали»: Професіонали в галузі інформації та інформаційні аналітики, код 2433.2; Споріднені первинні посади: «Професіонали з питань фінансово-економічної безпеки підприємств, установ та організацій , код 2414»: «Професіонали з фінансово-економічної безпеки , код 2414.2 »; «Професіонали в галузі соціального захисту населення, код 2446»: «Професіонали в галузі соціального захисту населення, код 2446.2»; «Інспектори із соціальної допомоги , код 3443»: «Інспектори з ліцензій , код 3444 »; «Службовці, що обслуговують клієнтів, код 42 ».
Подальше навчання	Магістерські програми з маркетингу, міждисциплінарні програми (фінанси; підприємництво, торгівля та біржова діяльність; облік і оподаткування; публічне управління та адміністрування; менеджмент). або інших спеціальностей специфічних категорій. Можливість навчання за програмою другого циклу FQ-EHEA, 7 рівня EQF-LLL та 7 рівня НРК.
5 - Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	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. Викладання проводиться у вигляді: лекції, мультимедійної лекції, інтерактивної лекції, семінарів, практичних занять, лабораторних робіт, проектної роботи в командах, самостійного навчання

	на основі підручників та конспектів, консультації з викладачами, виробнича та переддипломна практика на підприємствах. Підготовка до кваліфікаційного іспиту.
Оцінювання	Види контролю: поточний, тематичний, періодичний, підсумковий, самоконтроль. Екзамени, заліки та диференційовані заліки проводяться відповідно до вимог "Положення про екзамени та заліки в Національному університеті біоресурсів і природокористування України" (2015 р). 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. 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. 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. 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.
6 – Програмні компетентності	
Інтегральна компетентність	Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
Загальні компетентності (ЗК)	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. 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.

	ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків. ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою. ЗК11. Здатність працювати в команді. ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті. ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.
Фахові компетентності спеціальності (СК)	СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу. СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу. СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі. СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими. СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу. СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності. СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів. СК8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності. СК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності. СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності. СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.
7 - Програмні результати навчання	
Обов'язкові компоненти	ПРН 1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності. ПРН 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

	ПРН 3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу. ПРН 4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію. ПРН 5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів. ПРН 6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності. ПРН 7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію. ПРН 8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища. ПРН 9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень. ПРН 10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта. ПРН 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта. ПРН 12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним. ПРН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи. ПРН 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення. ПРН 15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості. ПРН 16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки. ПРН 17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.
Вибіркові компоненти	ПРН18. Оцінювати та аналізувати стан та закономірності розвитку міжнародного середовища. ПРН19. Показати вміння щодо розробки маркетингової політики підприємства.

	ПРН 20. Демонструвати здатність проведення комерційних переговорів державною мовою, а також однією із іноземних мов, виходячи з принципів етики бізнесу ПРН 21 Демонструвати здатність самостійного прийняття рішень, розробляти достатню кількість альтернативних варіантів, обирати оптимальні рішення та нести відповідальність за їх реалізацію. ПРН 22. Демонструвати здатність до формування проектної команди, розподілу виконавців для забезпечення досягнення проектних цілей. ПРН 23. Виконувати дослідження середовища міжнародного бізнесу, аналізувати ситуацію на світовому ринку товарів та послуг, визначати особливості та маркетингову програму виходу підприємства на зовнішні ринки. ПРН 24 Здатність формувати бюджети, прогнози та здійснювати оцінку елементів маркетингового комплексу, обирати оптимальні альтернативи. ПРН 25. Здатність знаходити та оцінювати нові ринкові можливості та формулювати бізнес-ідеї, розробляти бізнес-плани . ПРН 26. Готувати засновницькі документи та реєструвати підприємство з урахуванням особливостей різних організаційно-правових форм господарювання згідно з чинним законодавством. ПРН 27. Демонструвати вміння використовувати сучасні методи управління ланцюгами постачань товарів та інформації. ПРН 28. визначати цільові аудиторії інтернет-користувачів, налаштовувати та інтерпретувати звіти системи веб-аналітики, оцінювати ефективність рекламних кампаній і аналізувати дії конкурентів в мережі. ПРН 29. Налаштовувати таргетовану рекламу, розробляти SMM-стратегії та використовувати контент-маркетинг в SMM, управляти репутацією бренду в ключових соціальних мережах
8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми	
Кадрове забезпечення	Всього науково-педагогічних працівників – 66 у т.ч. - академіки, члени-кореспонденти НАН України та НААН України – 4 - академіки громадських академій – 5 - доктори наук, професори – 12 - кандидати наук, доценти – 48 - кандидати наук, асистенти – 1 - кандидати наук, старші викладачі – 3 - асистенти без наукового ступеня – 2
Матеріально-технічне забезпечення	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 проведенн занять, Факультет має навчальні лабораторії «Маркетинг в АПК», «Економічної теорії та

	біоекономіки», які оснащені комп'ютерами та необхідним програмним забезпеченням
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	Офіційний веб-сайт https://nubip.ua 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. Матеріали навчально-методичного забезпечення освітньо-наукової програми викладені на освітньому порталі «Навчальна робота»: https://nubip.edu.ua/node/12654. 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. 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. Читальний зал забезпечений бездротовим доступом до мережі Інтернет. Всі ресурси бібліотеки доступні через сайт університету: https://nubip.ua. З 1 січня 2017 р. в НУБіП України відкрито доступ до однієї із найбільших наукометричних баз даних Web of Science. Web of Science дозволяє організовувати пошук за ключовими словами, за окремим автором і за організацією (університетом), підключаючи при цьому потужний апарат аналізу знайдених результатів. 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 https://www.scopus.com. База даних SCOPUS індексує близько 22000 назв різних видань (серед яких 55 українських) від більш ніж 5000 видавництв. 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.
9 - Академічна мобільність	

Національна кредитна мобільність	На основі двосторонніх договорів між НУБіП України та закладами вищої освіти України.
Міжнародна кредитна мобільність	Факультет аграрного менеджменту залучає до навчання студентів-іноземців. Станом на 01.01.2019 р на факультеті навчаються студенти з таких країн: Азербайджану, Гани, Таджикистану, Еквадору, Грузії, Бангладеш. 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: https://nubip.edu.ua/node/1599/14 . Також у вільному доступі анотації дисциплін англійською мовою. Факультет бере активну участь в прийомі студентів за програмами обміну Ерасмус+. Для активнішого залучення іноземних студентів навчання за бакалаврськими програмами у 2018 році започатковані програми ОС «Бакалавр» зі 100% забезпеченням викладання дисциплін англійською мовою. 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. Щорічно відбуваються семінари для студентів програми в 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 ІСА для проведення лекцій та підготовки документації для отримання міжнародної акредитації AGRIMBA ІСА 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 проєктів, 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 Ва-

	генінген. 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 ініціатики 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 сільського господарства, 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 Сан Пауло (Бразилія) та засновника компанії «Маркестрат» Маркуса Фава Невеса на тему «Глобальні тренді у виробництві аграрної продукції та забезпечення продукцією харчування». 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. 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».
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	Навчання іноземних здобувачів вищої освіти проводиться на загальних умовах з додатковою мовною підготовкою. На факультет аграрного менеджменту на навчання у 2017/2019 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)

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

2.1. Перелік компонент ОПП

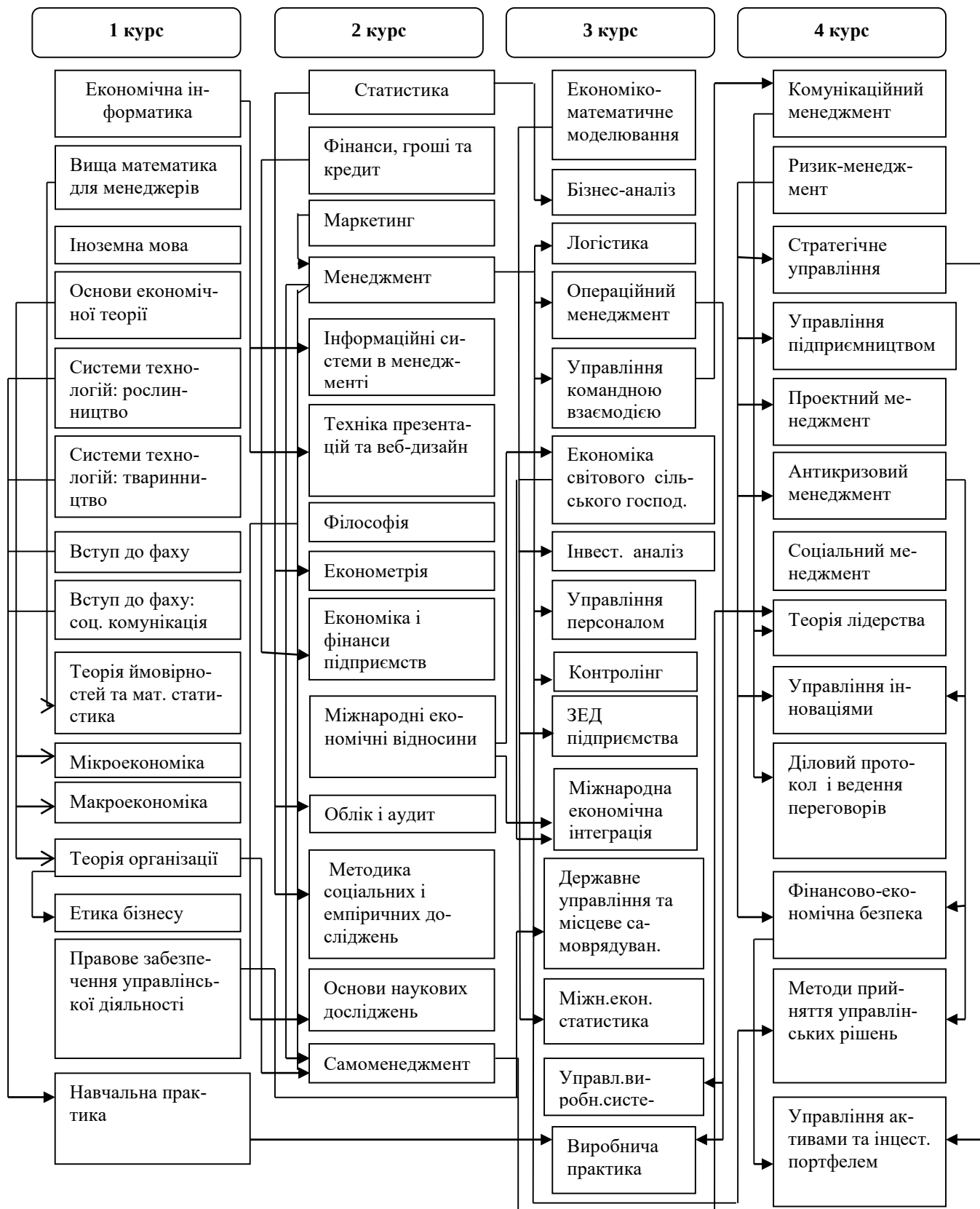
Код н/д	Компоненти освітньо-професійної програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Форма підсумкового контролю
1	2	3	4
1. ЦИКЛ ЗАГАЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ			
Обов'язкові компоненти ОПП			
ОК 1	Вища математика	4	екзамен
ОК 2	Основи економічної теорії	4	екзамен
ОК 3	Теорія ймовірностей та математична статистика	4	екзамен
ОК 4	Правове забезпечення управлінської діяльності/право	4	екзамен
ОК 5	Статистика	4	екзамен
ОК 6	Психологія успіху	4	екзамен
ОК 7	Менеджмент	4	екзамен
ОК 8	Економетрія	3	залік
ОК 9	Економіка і фінанси підприємства	4	екзамен
ОК 10	Економіко-математичне моделювання	4	екзамен
ОК 11	Бухгалтерський облік	4	екзамен
ОК 12	Промисловий маркетинг (B2B)	4	екзамен
ОК 13	Основи підприємництва та організації власної справи	3	екзамен
ОК 14	Бізнес-англійська	5	екзамен
Вибіркові компоненти ОПП			
Вибірковий блок 1 (за вибором університету)			
ВБ 1.1	Економічна інформатика	4	екзамен
ВБ 1.2	Іноземна мова	12	екзамен
ВБ 1.3	Системи технологій: рослинництво	4	екзамен
ВБ 1.4	Системи технологій: тваринництво	4	екзамен
ВБ 1.5	Інформаційні системи в маркетингу	4	екзамен
ВБ 1.6	Техніка презентацій та веб-дизайн	3	екзамен
ВБ 1.7.	Фізичне виховання	4	залік
Загальний обсяг вибіркових компонентів ОП (за вибором університету)		36	
2. ЦИКЛ СПЕЦІАЛЬНОЇ (ФАХОВОЇ) ПІДГОТОВКИ			
Обов'язкові компоненти ОПП			
ОК 15	Мікроекономіка	4	екзамен
ОК 16	Макроекономіка	4	екзамен
ОК 17	Маркетинг	5	екзамен
ОК 18	Курсовий проект з дисципліни Маркетинг		залік
ОК 19	Аграрний маркетинг	5	екзамен
ОК.19.1	Курсовий проект з дисципліни Аграрний маркетинг		залік
ОК 20	Маркетингове ціноутворення	3	екзамен

ОК 21	Логістика	4	екзамен
ОК.21.1	Управління персоналом	3	залік
ОК 22	Світова економіка і торгівля	3,5	екзамен
ОК 23	Маркетингова товарна політика	5	екзамен
ОК.23.1	Курсовий проект з дисципліни Маркетингова товарна політика		залік
ОК 24	Інфраструктура товарного ринку	4	екзамен
ОК 25	Маркетинг послуг	4	екзамен
ОК 26	Маркетингові дослідження	5	екзамен
ОК 263.1	Курсовий проект з дисципліни Маркетингові дослідження		залік
ОК 27	Основи цифрового маркетингу	3	екзамен
ОК 28	Товарознавство	3	екзамен
ОК 29	Поведінка споживачів	4	екзамен
ОК 30	Маркетингова цінова політика	5	екзамен
ОК 30.1	Курсовий проект з дисципліни Маркетингова цінова політика		залік
ОК 31	Маркетингові комунікації	4	екзамен
ОК 32	Ризик-менеджмент	3	екзамен
ОК 33	Маркетинговий аналіз	3,5	екзамен
ОК 34	Маркетингова політика розподілу	3,5	екзамен
ОК 35	Міжнародний маркетинг	3,5	екзамен
ОК 36	Паблік рілейшнз	3,5	екзамен
ОК 37	Стандартизація та управління якістю	3,5	екзамен
Загальний обсяг обов'язкових компонентів		144	
Вибірковий блок 2 (дисципліни за вибором студентів)			
2.1. Вибіркові компоненти ОПП загального вибору			
ВБ 2.1.1	Вступ до фаху	3	залік
ВБ 2.1.2	Вступ до фаху: соц. комунікація, практика	5	екзамен
ВБ 2.1.3.	Соціологія	3	екзамен
ВБ 2.1.4.	Філософія		
ВБ 2.1.5	Психологія		
ВБ 2.1.6.	Методика соціальних та емпіричних до- сліджень	3	екзамен
ВБ 2.1.7.	Проектний аналіз		
ВБ 2.1.8.	Економіка світового сільського господарства	4	екзамен
ВБ 2.1.9.	Брендинг		
ВБ 2.1.10	Бізнес етика		
Вибірковий блок 2.2. «Маркетинг товарів і послуг»			
ВБ 2.2.1	Маркетинг у digital середовищі	5	екзамен
ВБ 2.2.2	Управління продажами	4	екзамен
ВБ 2.2.3	Електронна торгівля	5	екзамен
ВБ 2.2.4	Основи рекламної діяльності	4	екзамен
ВБ 2.2.5	Комерційно-посередницька діяльність	4	екзамен
ВБ 2.2.6	Маркетинг некомерційних організацій	4	екзамен
Вибірковий блок 2.3. «Інтернет маркетинг»			
ВБ 2.3.1	Інтернет-комунікації	5	екзамен
ВБ 2.3.2	Інтернет-аналітика	4	екзамен

ВБ 2.3.3	Маркетинг соціальних мереж	5	екзамен
ВБ 2.3.4	Контент маркетинг	4	екзамен
ВБ 2.3.5	Електронна комерція	4	екзамен
ВБ 2.3.6	Спічрайтинг	4	екзамен
Інші види навчання			
ВБ 3.1	Навчальна практика	3	залік
ВБ 3.2	Виробнича практика	8	залік
Державна атестація		1	
Написання та захист бакалаврської роботи		5	
Загальний обсяг вибіркового компонента:		80	
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ		240	

2.2. Структурно-логічна схема

Структурно-логічна схема підготовки бакалаврів освітньо-професійної програми «МАРКЕТИНГ»



4. Матриця відповідності програмних компетентностей компонентам освітньо-професійної програми

[illegible]

	B51.1	B51.2	B51.3	B51.4	B51.5	B51.6	B51.7	B52.1.1	B52.1.2	B52.1.3	B52.1.4	B52.1.5	B52.1.6	B52.1.7	B52.1.8	B52.1.9	B52.1.10
3K1		+					+							+			
3K2		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3K3				+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3K4		+		+	+	+	+		+	+				+		+	+
3K5			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+
3K6													+				
3K7										+							+
3K8													+				
3K9										+							+
3K10	+										+						
3K11		+					+		+					+		+	
3K12			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3K13				+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3K14				+	+		+				+	+		+			
CK1				+			+			+			+	+			+
CK2			+	+	+	+	+		+					+		+	
CK3			+	+			+		+		+	+		+		+	
CK4			+	+		+	+			+				+			+
CK5				+			+		+				+	+		+	
CK6				+					+	+		+	+			+	+
CK7				+					+							+	
CK8				+					+							+	

CK9				+			+		+				+	+		+	
CK10				+					+							+	
CK11			+	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

	B5 2.2.1	B5 2.2.2	B5 2.2.3	B5 2.2.4	B5 2.2.5	B5 2.2.6	B5 2.3.1	B5 2.3.2	B5 2.3.3	B5 2.3.4	B5 2.3.5	B5 2.3.6	B5 3.1.	B5 3.2.
3K1		+					+							+
3K2		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3K3				+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3K4		+		+	+	+	+		+	+				+
3K5			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+
3K6													+	
3K7										+				
3K8													+	
3K9										+				
3K10	+										+			
3K11		+					+		+					+
3K12			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3K13				+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3K14				+	+		+				+	+		+
CK1				+			+			+			+	+
CK2			+	+	+	+	+		+					+
CK3			+	+			+		+		+	+		+
CK4			+	+		+	+			+				+

CK5				+			+		+				+	+
CK6				+					+	+		+	+	
CK7				+					+					
CK8				+					+					
CK9				+			+		+				+	+
CK10				+					+					
CK11			+	+			+	+	+	+	+	+	+	+

5. Матриця забезпечення програмних результатів навчання (ПРН) відповідними компонентами освітньо-професійної програми

	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7	ОК 8	ОК 9	ОК 10	ОК 11	ОК 12	ОК 13	ОК 14	ОК 15	ОК 16	ОК 17	ОК 18	ОК 19	ОК 20	ОК 21	ОК 22	ОК 23	ОК 24	ОК 25	ОК 26	ОК 27	ОК 28	ОК 29	ОК 30	ОК 31	ОК 32	ОК 33	ОК 34	ОК 35	ОК 36	ОК 37	
ПРН1										+		+			+		+	+	+	+	+					+		+	+	+			+	+	+	+		
ПРН2										+					+				+															+	+	+		
ПРН3					+	+									+																							
ПРН4								+	+												+	+																
ПРН5	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
ПРН6														+									+								+	+						
ПРН7												+											+							+							+	
ПРН8	+															+			+								+											
ПРН9	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
ПРН10		+	+						+													+																
ПРН11				+	+	+	+				+		+																						+	+	+	
ПРН12														+	+					+														+	+		+	
ПРН13											+		+	+	+	+								+	+		+	+			+		+	+	+	+	+	
ПРН14				+	+	+	+				+															+	+				+		+	+	+	+		
ПРН15										+									+		+						+							+				
ПРН16																	+			+									+								+	
ПРН17																	+	+					+															
ПРН18																		+	+											+				+	+			
ПРН19																	+		+											+					+	+		
ПРН20																	+	+		+									+					+	+			
ПРН21																		+												+					+	+		
ПРН22																	+	+	+	+									+						+	+		
ПРН23								+	+								+	+	+	+		+							+						+	+		
ПРН24																	+										+					+						
ПРН25														+	+				+																+	+		+
ПРН26											+		+	+	+	+								+	+		+	+		+			+	+	+	+	+	
ПРН27				+	+	+	+				+															+	+				+		+	+	+	+		
ПРН28										+									+		+						+							+				

	Б51.1	Б51.2	Б51.3	Б51.4	Б51.5	Б51.6	Б51.7	Б52.1.1	Б52.1.2	Б52.1.3	Б52.1.4	Б52.1.5	Б52.1.6	Б52.1.7	Б52.1.8	Б52.1.9	Б52.1.10
ПРН1		+					+							+			
ПРН2		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ПРН3				+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ПРН4		+		+	+	+	+		+	+				+		+	+
ПРН5			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+
ПРН6													+				
ПРН7										+							+
ПРН8													+				
ПРН9										+							+
ПРН10	+										+						
ПРН11		+					+		+					+		+	
ПРН12			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ПРН13				+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ПРН14																	
ПРН15				+	+		+				+	+		+			
ПРН16				+			+			+			+	+			+
ПРН17			+	+	+	+	+		+					+		+	
ПРН18			+	+			+		+		+	+		+		+	
ПРН19			+	+		+	+			+				+			+
ПРН20				+			+		+				+	+		+	
ПРН21				+					+	+		+	+			+	+
ПРН22				+					+							+	
ПРН23				+					+							+	
ПРН24				+			+		+				+	+		+	

ПРН25				+					+							+	
ПРН26			+	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ПРН27				+			+		+				+	+		+	
ПРН28				+					+							+	

	ББ 2.2.1	ББ 2.2.2	ББ 2.2.3	ББ 2.2.4	ББ 2.2.5	ББ 2.2.6	ББ 2.3.1	ББ 2.3.2	ББ 2.3.3	ББ 2.3.4	ББ 2.3.5	ББ 2.3.6	ББ 3.1.	ББ 3.2.
ПРН1		+					+							+
ПРН2		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ПРН3				+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ПРН4		+		+	+	+	+		+	+				+
ПРН5			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+
ПРН6													+	
ПРН7										+				
ПРН8													+	
ПРН9										+				
ПРН10	+										+			
ПРН11		+					+		+					+
ПРН12														
ПРН13			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ПРН14														
ПРН15				+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ПРН16														
ПРН17				+	+		+				+	+		+
ПРН18				+			+			+			+	+
ПРН19			+	+	+	+	+		+					+
ПРН20			+	+			+		+		+	+		+
ПРН21			+	+		+	+			+				+
ПРН22				+			+		+				+	+
ПРН23				+					+	+		+	+	
ПРН24				+					+					

ПРН25				+					+					
ПРН26				+			+		+				+	+
ПРН27				+					+					
ПРН28											+	+	+	+

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Факультет аграрного менеджменту

НАВЧАЛЬНИЙ ПЛАН підготовки фахівців 2019 року вступу

Рівень вищої освіти (ОКР)
Галузь знань

Перший (бакалаврський)
07 „Управління та адміністрування”

Спеціальність
Освітньо-професійна програма
Форма навчання
Термін навчання (обсяг кредитів ЄКТС)
На основі
спеціаліст»

075 „Маркетинг”
Маркетинг
денна
3 роки 10 місяців
повної загальної середньої освіти, ОКР «Молодший

Ступінь освіти
Кваліфікація

«Бакалавр»
бакалавр з маркетингу

І. ГРАФІК НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ
підготовки фахівців першого (бакалаврського) рівня вищої освіти 2019/2020 року вступу
спеціальності 075 Маркетинг

Рік навчання	2019 рік																2019 рік																																																																											
	Вересень				24				Жовтень				29				Листопад				26				Грудень				Січень				28				Лютий				25				Березень				25				Квітень				29				Травень				27				Червень				24				Липень				29				Сер-				26			
	3	10	17	IX	1	8	15	22	X	5	12	19	XI	3	10	17	24	31	7	14	21	I	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																																								
				29					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																	:	:	-	-	-	-	-														:	:	:	O	O	O	O	-	-	-	-	-	-	-	-	-																																								
II																	:	:	-	-	-	-	-															:	:	:	O	O	O	O	O	-	-	-	-	-	-	-	-																																							
III																	:	:	-	-	-	-	-															:	:	:	X	X	X	X	X	-	-	-	-	-	-	-	-																																							
IV																	:	:	-	-	II	II	II													:	:	O	//	II	II	II	II	II																																																

Умовні позначення:

:
-
A

- теоретичне навчання
- екзаменаційна сесія
- канікули
- проміжна атестація

X
O
II
II

- виробнича практика
- навчальна практика
- підготовка бакалаврської роботи
- державна атестація

II. ПЛАН НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ																					
№ п/п	Назва навчальної дисципліни	Загальний обсяг		Форми контролю знань за семестрами			Аудиторні заняття			Самостійна робота	Практична підготовка		Розподіл тижневих годин за курсами та семестрами								
		Годин	(1ЄСТС 30 год).	Екзамен	Залік	Курсова робота	Всього	у тому числі			Навчальна практика	Виробнича практика	I курс		II курс		III курс		IV курс		
								лекції	лабораторні				практичні	Семестри							
														1с	2с	3с	4с	5с	6с	7с	8с
														Кількість тижнів у семестрі							
														15	15	15	15	15	15	15	15
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
1. ЦИКЛ ЗАГАЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ																					
Обов'язкові компоненти ОПП																					
1	Вища математика	120	4	1			60	15		45	60			4							
2	Основи економічної теорії	120	4	1			60	30		30	60			4							
3	Теорія ймовірностей та математична статистика	120	4	2			60	30		30	60				4						
4	Правове забезпечення управлінської діяльності/право	90	3	2			60	30		30	60				4						
5	Статистика	120	4	3			60	30		30	60					4					
6	Психологія успіху	120	4	2			60	30		30	60					4					
7	Менеджмент	120	4	2			60	30		30	60				4						
8	Економетрія	90	3		4		45	15	30		45						3				
9	Економіка і фінанси підприємства	120	4	4			60	30		30	60					4					
10	Економіко-математичне моделювання	120	4	5			60	15	45		60						4				
11	Бухгалтерський облік	120	4	5			60	30		30	60						4				
12	Промисловий маркетинг (В2В)	120	3	7			45	15		30	45								3		
13	Основи підприємництва та організації власної справи	90	3	8			36	12		24	54									3	
14	Бізнес-англійська	150	5	8			66			66	84									2	3
Всього		1620	53				792	312	75	405	828			8	12	12	3	8	0	5	6
	Вибіркові компоненти ОПП																				
	Вибірковий блок 1 (за вибором університету)																				

	Всього	780	26				303	132	0	174	450			0	0	0	0	4	8	6	3
<i>Вибірковий блок 2.2. «Інтернет маркетинг»</i>																					
1	Інтернет-комунікації	150	5	5			60	30		30	60							4			
2	Інтернет-аналітика	120	4	6			60	30		30	60								4		
3	Маркетинг соціальних мереж	150	5	6			45	30		30	90								4		
4	Контент маркетинг	120	4	7			45	15		30	75									3	
5	Електронна комерція	120	4	7			45	15		30	75									3	
6	Спічрайтинг	120	4	8			48	12		24	72										3
	Всього	780	26				303	132	0	174	432			0	0	0	0	4	8	6	3
Загальний обсяг вибірових компонент за вибором студента		1380	44				528	222	0	324	675	90	0	4	4	0	4	4	8	9	3
	Загальний обсяг вибірових компонентів	2430	81				1143	342	375	444	1110	90	0	22	10	8	13	4	8	9	3
Разом теоретичне навчання		6690	223				3168	1218	480	1485	3357	90	0	30	30	28	28	26	26	24	24
3. інші види навчання																					
1	Навчальна практика з фаху	90	3									90									
2	Виробнича практика з фаху	240	83										240								
3	Підготовка бакалаврської роботи	150	5								150										
4	Державна атестація	30	1								30										
Всього годин навчальних занять (без військової підготовки)		7200	240				3165	1305	360	1500	3725	90	240	30	30	28	28	26	26	24	24

II. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОГО ПЛАНУ

Навчальні дисципліни	Години	Кредити	%
1. Обов'язкові навчальні дисципліни	4260	142	59,2
2. Вибіркові навчальні дисципліни	2430	81	33,8
2.1. Дисципліни за вибором університету	1050	35	14,6
2.2. Дисципліни за вибором студента	1380	46	19,2
3. Інші види навчання	510	17	5,8

IV. ЗВЕДЕНІ ДАНІ ПРО БЮДЖЕТ ЧАСУ, ТИЖНІ

Рік навчання	Теоретичне навчання	Експертна оцінка сесії	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	4	2	43
Разом за ОС							

V. ПРАКТИЧНА ПІДГОТОВКА

4. Разом за вибором студента	1890	63	26,3
Разом за ОС	7200	240	100

№	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	Маркетинг	30	1	1	
2	Аграрний маркетинг	30	1	1	
3	Маркетингова товарна політика	30	1	1	
4	Маркетингові дослідження	30	1	1	
5	Маркетингова цінова політика	30	1	1	

VII. ПІДСУМКОВА АТЕСТАЦІЯ

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

