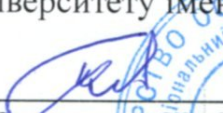


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КОЛЕДЖ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕСУ
ДНІПРОВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ОЛЕСЯ ГОНЧАРА**

ЗАТВЕРДЖЕНО

Ректор Дніпровського національного
університету імені Олеся Гончара


М.В. Поляков

«22» лютого 2018 р.



ЗАТВЕРДЖЕНО

Директор Коледжу економіки та
бізнесу Дніпровського національного
університету імені Олеся Гончара


Т.П. Мельник

«06» грудня 2017 р.



ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

МАРКЕТИНГ

за спеціальністю
галузі знань
освітня програма

075 «Маркетинг»

07 «Управління та адміністрування»

«Маркетинг»

Затверджено Вченою радою
Дніпровського національного
університету ім. О.Гончара
Голова вченої ради М.В. Поляков
(протокол № 8 від «22» лютого 2018 р.
Освітня програма вводиться в дію з
«01» вересня 2018 р.

Директор КЕБ ДНУ ім. О. Гончара
Т.П. Мельник
(наказ № 136 від «06» грудня 2017 р.

Дніпро
2018

Передмова

1. РОЗРОБЛЕНО:

в Коледжі економіки та бізнесу Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

2. ВНЕСЕНО:

цикловою комісією підприємництва та торгівлі Коледжу економіки та бізнесу Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

3. ЗАТВЕРДЖЕНО:

Наказом по Коледжу економіки та бізнесу Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара № 136 від 06 грудня 2017р.

4. ВВЕДЕНО ВПЕРШЕ: « 01 » вересня 2018р.

5. РОЗРОБНИКИ:

Керівник (Гарант): Гузенко Л.Ф. – голова циклової комісії підприємництва та торгівлі, викладач товарознавства непродовольчих товарів

Проектна група:

Демчишина Н.М. – викладач дисциплін комерційного спрямування, викладач вищої категорії;

Лобанова С.А. – зав. відділенням управління та адміністрування, сфери обслуговування, викладач товарознавства продовольчих товарів, викладач вищої категорії.

1. Профіль освітньої програми зі спеціальності 075 «Маркетинг»

1. Загальна інформація	
Повна назва вищого навчального закладу та структурного підрозділу	Коледж економіки та бізнесу Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	молодший спеціаліст з маркетингу
Офіційна назва освітньої програми	Маркетинг
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом молодшого спеціаліста , одиничний, 120 кредитів ЄКТС
Термін навчання	1 рік 10 місяців
Наявність акредитації	Попередня акредитація: рішення Акредитаційної комісії (протокол № 103 від 26.04.2013 р.). Сертифікат : серія НД-I, № 0457084, термін дії сертифіката до 01.07.2018 р.
Цикл/рівень	НРК України – 6 рівень.
Передумови	Атестат про повну загальну середню освіту, сертифікати ЗНО, диплом кваліфікованого робітника. Вступні іспити з фаху. Решта вимог визначаються правилами прийому на освітньо-професійну програму молодшого спеціаліста.
Мова(и) викладання	українська
Термін дії освітньої програми	Планується акредитація ОПП у 2018 році.
Інтернет-адреса постійного розміщення опису навчальної програми	college-bussiness.dp.ua
2. Мета освітньої програми	
Підготовка фахівців з маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням, знаннями та професійними компетенціями щодо впровадження ефективної маркетингової діяльності підприємства.	
3. Характеристика освітньої програми	
Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація (за наявності))	07 Управління та адміністрування; 075 «Маркетинг»
Орієнтація освітньої програми	Освітньо-професійна

Основний фокус освітньої програми та спеціалізації	Спеціальна освіта та професійна підготовка в області маркетингу. Ключові слова: маркетинг, товарна політика, інфраструктура товарного ринку, основні засоби маркетингових комунікацій, сегментація ринку, конкуренція.
особливості програми	Програма орієнтується на сучасні дослідження в галузі маркетингу, враховує специфіку використання маркетингу в діяльності підприємств з метою проведення аналітичних досліджень і розробки маркетингових планів, орієнтує на актуальні спеціалізації, в рамках яких студент визначає професійну кар'єру.
4 . Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання	
Придатність до працевлаштування	Працевлаштування на підприємствах будь-якої організаційно-правової форми (комерційні, некомерційні, державні, муніципальні) усіх галузей і форм власності, в яких здобувач вищої освіти може працювати на посадах агентів комерційних (20004), агентів торговельних (20004), представників торговельних (24414), торговців торговельних (24414), інспекторів торговельних (22707), організаторів з постачання (22707), організаторів зі збуту (22707), агентів рекламних (22707), представників з реклами (22707), ревізорів комерційних (24501).
Подальше навчання	Можливе подальше продовження освіти за першим рівнем (бакалаврським) вищої освіти.
5. Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	Проблемні, інтерактивні, проектні, інформаційно-комп'ютерні, само розвиваючі, колективні та інтегративні, контекстні технології навчання.
Оцінювання	Усне та письмове опитування, тести, презентація науково-дослідної роботи, захист курсових робіт, заліки, екзамени.
Система оцінювання	Оцінювання навчальних досягнень студентів здійснюється за 4-бальною національною шкалою (відмінно, добре, задовільно, незадовільно).
6. Програмні компетентності	
Інтегральна компетентність	Здатність особи самостійно виконувати складні спеціалізовані виробничі та навчальні завдання у галузі маркетингової діяльності або у процесі навчання, нести відповідальність за результати своєї діяльності та контролювати інших осіб у певних ситуаціях.

Загальні компетентності (ЗК)	ЗК 1. Етичні мотиви. Здатність до здійснення усної та письмової ділової комунікації українською мовою. ЗК 2. Інструментальні навички. Здатність до усної комунікації іноземною мовою, в тому числі і професійно-ділового спілкування ЗК 3. Науково-дослідницькі навички. Здатність провадження наукових досліджень у професійній діяльності або інноваційній діяльності, здатність генерувати нові ідеї. ЗК 4. Синтез та аналіз. Здатність до аналізу та синтезу на основі логічних аргументів та перевірених фактів, здійснення самостійного аналізу економічних та політичних явищ і процесів. ЗК 5. Економіко-математичне моделювання. Здатність здійснювати математичне моделювання економіко-управлінських процесів. ЗК 6. Соціально-особистісні навички. Адаптивність, комунікабельність, креативність, толерантність, здатність до системного мислення та самовдосконалення, формування стійкого світогляду та наполегливість у досягненні мети. ЗК 7. Практичні навички. Формування системи знань щодо засад організації і планування маркетингової діяльності підприємств в ринкових умовах господарювання та набуття відповідних практичних навичок та вмінь. ЗК 8. Міжособистісна взаємодія. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісні взаємодії при вирішенні поставлених завдань.
Фахові компетентності (ФК)	ФК1. Планова – здатність розробляти проекти маркетингових програм та угод. ФК2. Організаційна - здатність ефективно організовувати моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища маркетингової діяльності підприємства та превентивного реагування на зміни його стану. ФК3. Управлінська — здатність реалізовувати плани діяльності за складниками комплексу маркетингу. ФК4. Контрольна — здатність здійснювати контроль за виконанням планових завдань та угод. ФК5. Аналітична — здатність здійснювати аналіз стану ринку середовища маркетингової діяльності.
7. Програмні результати навчання	
	Програмні результати навчання визначені стандартом вищої освіти спеціальності: РН1. Вміти розраховувати прогнозовані та поточні обсяги виробництва і реалізації продукції. РН2. Вміти складати перспективні та поточні плани комерційної діяльності підприємства у сфері матеріально-технічного забезпечення та збуту. РН3. Вміти розраховувати плановий бюджет маркетингової діяльності. РН4. Вміти розробляти маркетингові програми та алгоритм планування перспективних і поточних планів маркетингової діяльності. РН5. Вміти розраховувати плановий бюджет комунікаційної діяльності. РН6. Вміти розробляти й упроваджувати плани підвищення економічної ефективності використання матеріальних ресурсів, а також норм і нормативів витрат і виробничих запасів. РН7. Вміти проводити роботи з удосконалення структури управління маркетинговою діяльністю.

	РН8. Вміти вести переговори з питань маркетингу, укласти комерційні угоди. РН9. Вміти організовувати роботу виставок, ярмарків та інших заходів закупівельно-торгової і комунікаційної діяльності. РН10. Вміти визначати потенційно небезпечні ділянки виробництва, види виробничих процесів та елементи природного середовища, що можуть створювати загрозу виникнення надзвичайних ситуацій. РН11. Вміти організовувати службу маркетингу. РН12. Вміти реалізовувати плани маркетингової діяльності. РН13. Вміти оцінювати ефективність маркетингової діяльності. РН14. Вміти виявляти резерви та реалізовувати заходи з підвищення ефективності використання ресурсів. РН15. Вміти організовувати дослідження стану кон'юнктури ринків та підвищення ефективності маркетингової діяльності. РН16. Вміти організовувати інформаційні та ділові зустрічі, а також поїздки для обміну досвідом з проблем маркетингової і підприємницької діяльності. РН17. Вміти здійснювати контроль за виконанням договірних зобов'язань. РН18. Вміти здійснювати контроль за станом матеріальних ресурсів і готової продукції. РН19. Вміти здійснювати контроль за дотриманням санітарно-гігієнічних вимог учасниками трудового процесу. РН20. Вміти збирати та нагромаджувати інформацію про стан політичної й економічної ситуації в країні. РН21. Вміти вести спостереження та оцінювати стан зовнішнього й внутрішнього середовища маркетингової діяльності. РН22. Вміти збирати інформацію та вивчати попит на продукцію власного виробництва, а також товарів-конкурентів, запити споживачів. РН23. Вміти аналізувати оперативну маркетингову діяльність.
	Програмні результати навчання, визначені вищим навчальним закладом
8. Ресурсне забезпечення реалізації програми	
Кадрове забезпечення	Проектна група: Гузенко Л.Ф. – голова циклової комісії підприємництва та торгівлі, викладач товарознавства непродовольчих товарів; Демчишина Н.М. – викладач дисциплін комерційного спрямування, викладач вищої категорії; Лобанова С.А. – зав. відділенням управління та адміністрування, сфери обслуговування, викладач товарознавства продовольчих товарів, викладач вищої категорії; – члени циклової комісії підприємництва та торгівлі. Всі розробники є штатними співробітниками КЕБ ДНУ імені Олеся Гончара Гарант освітньої програми: Гузенко Л.Ф. – голова циклової комісії підприємництва та торгівлі, викладач товарознавства непродовольчих товарів. До реалізації програми залучаються висококваліфіковані спеціалісти. З метою підвищення фахового рівня всі педагогічні працівники один раз на п'ять років проходять стажування.
Матеріально - технічне забезпечення	- навчальний корпус; - тематичні кабінети; - комп'ютерні класи; - пункт харчування; - точки бездротового доступу до мережі Інтернет; - мультимедійне обладнання; - спортивний зал, спортивний майданчик.

Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	офіційний сайт КЕБ ДНУ ім. Олесь Гончара точки бездротового доступу до мережі Інтернет; необмежений доступ до мережі Інтернет; бібліотека, читальний зал; віртуальне навчальне середовище; пакет MS Office 2007; корпоративна пошта; навчальні і робочі плани; графіки освітнього процесу навчально-методичні комплекси дисциплін; навчальні та робочі програми дисциплін; дидактичні матеріали для самостійної та індивідуальної роботи студентів з дисциплін; програми практик; методичні вказівки щодо виконання курсових робіт, критерії оцінювання рівня підготовки; пакети комплексних контрольних робіт;
9. Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	Навчання здобувачів вищої освіти в інших вищих навчальних закладах України та підвищення кваліфікації (стажування) педагогічних працівників у вітчизняних вищих навчальних закладах.

2. Перелік компонент освітньо-професійної програми та їх логічна послідовність:

частина навчального плану

Код н/д	Компонент освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові роботи, практики,)	Кількість кредитів	Форма підсумкового контролю
1	2	3	4
1. Цикл загальної підготовки			
1. Обов'язкові компоненти			
ОКЗ 1.1.	Основи філософських знань	2	екзамен
ОКЗ 1.2.	Іноземна мова (за професійним спрямуванням)	6	залік /екзамен
ОКЗ 1.3.	Правознавство	3	залік
ОКЗ 1.4.	Історія України	3	екзамен
ОКЗ 1.5.	Українська мова (за професійним спрямуванням)	3	екзамен
ОКЗ 1.6.	Фізичне виховання	10	залік
ОКЗ 1.7.	Вища математика	3	залік /екзамен
ОКЗ 1.8.	Політична економія	6	залік /екзамен
ОКЗ 1.9.	Економіка підприємства	2	екзамен
ОКЗ 1.10.	Екологія	3	залік
ОКЗ 1.11.	Інформатика і комп'ютерна техніка	2	залік /екзамен
ОКЗ 1.12.	Безпека життєдіяльності	3	залік
	Всього	46	
2. Вибіркові компоненти			
ВКЗ 2.1.	Соціологія	2,5	залік
ВКЗ 2.2.	Культурологія	2,5	залік
ВКЗ 2.3.	Політологія	2,5	залік
ВКЗ 2.4.	Психологія та етика ділових відносин	2,5	залік
ВКЗ 2.5.	Статистика	2,5	залік
ВКЗ 2.6.	Фінанси підприємств	2,5	залік
	Всього	15	

II. Цикл професійної підготовки			
3. Обов'язкові компоненти			
ОКП 3.1	Комерційна діяльність	7	залік /екзамен
ОКП 3.2	Комерційне товарознавство непродовольчих товарів	2	екзамен
ОКП 3.3	Комерційне товарознавство продовольчих товарів	2	залік
ОКП 3.4	Комунікаційна діяльність	5	залік
ОКП 3.5	Ринкові дослідження	2	залік /екзамен
ОКП 3.6	Ціноутворення	4	залік /екзамен
ОКП 3.7	Фінансовий облік	5	залік /екзамен
ОКП 3.8	Основи охорони праці	3	екзамен
	Всього	30	
4. Вибіркові компоненти			
ВКП 4.1	Інфраструктура товарного ринку	2	залік
ВКП 4.2	Охорона праці в галузі	1	залік
ВКП 4.3	Підприємницька діяльність	6	залік
ВКП 4.4	Інформаційні системи і технології в комерційній діяльності	3	залік
	Всього	12	
	Практична підготовка		
	Навчальна практика	9	
	Технологічна практика	5	
	Всього	14	
	Комплексний кваліфікаційний екзамен	3	
	Загальний обсяг освітньої програми	120	

3. Форма атестації здобувачів вищої освіти

Атестація здобувачів вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг» проводиться у формі комплексного кваліфікаційного екзамену та завершується видачею документу встановленого зразка про присудження йому ступеня молодшого спеціаліста із присвоєнням кваліфікації молодший спеціаліст зі маркетингу.

Атестація здобувачів вищої освіти здійснюється Екзаменаційною комісією після завершення навчання з метою комплексної перевірки й оцінки теоретичної та практичної фахової підготовки студентів-випускників.

Екзаменаційна комісія створюється щороку у складі голови та членів комісії. Екзаменаційна комісія працює у строки, визначені графіком освітнього процесу на поточний навчальний рік, що розробляється на основі навчальних планів, затверджується директором коледжу.

Рішення екзаменаційної комісії про оцінку результатів атестації, присудження освітнього ступеня, а також про видачу здобувачам вищої освіти дипломів (дипломів з відзнакою) про закінчення вищого навчального закладу приймається на закритому засіданні екзаменаційної комісії відкритим голосуванням звичайною більшістю голосів членів екзаменаційної комісії, які брали участь в її засіданні.

Обов'язкові навчальні дисципліни

[illegible][illegible]

1

1

1

1

[illegible]