

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

ЗАТВЕРДЖЕНО

Вченою радою ДонНУ

імені Василя Стуса

Протокол №__ від «__» _____ 2022 р.

ВВЕДЕНО В ДІЮ

Наказ №

від «__» _____ 2022 р.

ПРОЄКТ

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА **МАРКЕТИНГ** **MARKETING**

РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Перший

СТУПІНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Бакалавр

ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ

**07 УПРАВЛІННЯ
ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ

**075 МАРКЕТИНГ
075 MARKETING**

**ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ
МАРКЕТИНГ (MARKETING)**

РЕКОМЕНДОВАНО

Радою з якості вищої освіти

Донецького національного університету
імені Василя Стуса
протокол № __ від «__» _____ 2022 р.

РЕКОМЕНДОВАНО

Вченою радою

економічного факультету
протокол № __ від «__» _____ 2022 р.

ІНІЦІЙОВАНО:

Кафедрою маркетингу

протокол № __ від «__» _____ 2022 р.

Завідувач кафедри:

_____ О.Ю. Боєнко

РЕЦЕНЗЕНТИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

1. Фахівці провідних закладів вищої освіти України

Окландер Михайло Анатолійович – завідувач кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету, доктор економічних наук, професор

2. Представники професійних асоціацій

Лилик Ірина Вікторівна – Президент Української Асоціації Маркетингу, кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу імені А.Ф. Павленка КНЕУ ім. Вадима Гетьмана

3. Представники ринку праці:

Злобін Ілля Володимирович – кандидат економічних наук, бізнес-тренер, Digital-маркетолог, провідний експерт загальнонаціональної медіа-кетчингової платформи DeadLine, засновник маркетингової агенції #IZLOBIN

Микола Миколайович Скоропадський – керівник Premier Google Partner агентства Penguin-team, випускник ДонНУ імені Василя Стуса, спеціальність «Маркетинг», 2014 рік

I. ПРОФІЛЬ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Тип диплому та обсяг програми (в кредитах ЄКТС)	Диплом бакалавра, одиничний, тривалість програми – 240 кредитів ЄКТС, термін навчання – 3 роки 10 місяців
Заклад вищої освіти	Донецький національний університет імені Василя Стуса, Україна Vasyl' Stus Donetsk National University, Ukraine
Акредитаційна організація	Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти
Період акредитації	Сертифікат про акредитацію НД № 0289333 від 21 серпня 2017 р., термін дії – 01 липня 2024 р.
Рівень програми	НРК України – 6 рівень, FQ-EHEA – First cycle, EQFLLL – 6 рівень, рівень освіти - перший (бакалаврський)
Обмеження щодо форм навчання	Немає
Освітня кваліфікація	Бакалавр маркетингу
Кваліфікація в дипломі	Ступінь вищої освіти – Бакалавр Degree Bachelor Спеціальність – 075 «Маркетинг» Program Subject Area 075 Marketing Спеціалізація – немає Освітня програма – Маркетинг Study Program Marketing
Опис предметної області	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Об'єкт вивчення:</i> маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів. - <i>Цілі навчання:</i> підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності. - <i>Теоретичний зміст предметної області:</i> суть маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно-категоріальний апарат, принципи, функції, концепції маркетингу та їх історичні передумови; специфіка діяльності ринкових суб'єктів у різних сферах та на різних типах ринків; зміст маркетингової діяльності, розроблення маркетингових стратегій та формування управлінських рішень у сфері маркетингу.

		<p>- <i>Методи, методики та технології</i>: загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</p> <p>- <i>Інструменти та обладнання</i>: сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.</p>
Академічні права випускників		Мають право продовжити навчання на другому (магістерському) рівні вищої освіти. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти.
МЕТА ПРОГРАМИ		
Підготовка високоінтелектуальних, конкурентоспроможних професіоналів-інноваторів у сфері маркетингу, здатних здійснювати фахову діяльність, визначати тренди в галузі та впливати на трансформації в економіці держави на принципах соціальної відповідальності.		
В	ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАМИ	
1	Фокус програми: загальна / спеціальна	Формування компетентностей здобувачів вищої освіти в галузі 07 «Управління та адміністрування» зі спеціальності 075 «Маркетинг» на основі принципів інноваційності та креативності, з використанням Digital-технологій та інструментарію Інтернет-маркетингу.
2	Орієнтація програми	Освітньо-професійна
3	Особливості програми	<p>Особливості освітньо-професійної програми полягають у наступному:</p> <ul style="list-style-type: none"> - поєднання класичних та інноваційних методів навчання; - реалізація особистісного потенціалу здобувача вищої освіти з найвищими загальнолюдськими цінностями розвитку її творчих (креативних) здібностей та гуманізму; - залучення практиків до навчального процесу; - можливість академічної мобільності студентів; - урахування досвіду провідних ЗВО України та кращих іноземних освітніх програм в сфері маркетингу при формуванні освітніх компонентів.

С	ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ТА ПРОДОВЖЕННЯ ОСВІТИ	
1	Працевлаштування	<p>Бакалавр маркетингу здатний працювати на підприємствах, організаціях та установах будь-якої організаційно-правової форми (комерційні, некомерційні, державні, муніципальні).</p> <p>Випускники ОП «Маркетинг» можуть реалізувати себе на ринку праці, а саме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - на підприємствах будь-якої галузі промисловості; - в торгівлі; - в сфері послуг; - в фінансовій сфері; - інтернет-комерції; - в рекламній галузі; - freelancer. <p>Бакалавр за фахом «Маркетинг» спроможний виконувати професійну роботу відповідно до назв робіт і кодів класифікаторів і може займати наступні посади:</p> <ul style="list-style-type: none"> - директор з маркетингу; - креативний директор; - бренд-менеджер; - спеціаліст з маркетингових досліджень; - event-менеджер; - медіапланер; - BTL-менеджер; - копірайтер; - POS-спеціаліст; - СММ; - Інтернет-маркетолог тощо.
D	СТИЛЬ ТА МЕТОДИКА НАВЧАННЯ	
1	Підходи до викладання та навчання	<p><i>Стратегії навчання:</i> проблемно-орієнтоване, студентоцентроване навчання та ініціативне самонавчання.</p> <p><i>Методи:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - активні (аналіз конкретних ситуацій; проблемні, інтерактивні, проєктні, ділові ігри; робота в малих групах; дискусії; завдання творчого характеру із застосуванням методів побудови сценаріїв, формування проєктів, «мозкового штурму» та генерації ідей; практика на підприємствах та організаціях); - пасивні (лекційні заняття, самостійна робота на основі підручників, методичних рекомендацій, конспектів, додаткової літератури);

		- активно-пасивні (консультації із викладачами, підготовка та публікація наукових статей, тез доповідей, написання та захист курсових робіт)
2	Система оцінювання	Відповідно до Порядку оцінювання знань здобувачів вищої освіти, що діє у ДонНУ імені Василя Стуса: <i>Поточний контроль</i> (усне та тестове опитування, есе, презентації науково-творчих робіт, захист проєктів, тощо); <i>Підсумковий контроль</i> (усні та письмові экзамени, заліки; захисти звітів з навчальної (ознайомчої) та навчально-виробничої практик, захист курсових робіт, атестаційні экзамени за фахом).
Е	ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТОСТЕЙ ВИПУСКНИКА	
	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	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.

		<p>ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.</p> <p>ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.</p> <p>ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою.</p> <p>ЗК11. Здатність працювати в команді.</p> <p>ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).</p> <p>ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті.</p> <p>ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.</p>
	<p>Спеціальні (фахові) компетентності</p>	<p>СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.</p> <p>СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.</p> <p>СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.</p> <p>СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.</p> <p>СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.</p> <p>СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.</p> <p>СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.</p> <p>СК8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.</p> <p>СК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.</p> <p>СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.</p>

		<p>СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.</p> <p>СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.</p> <p>СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос-функціональному розрізі.</p> <p>СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.</p> <p>СК15. Здатність формувати та застосовувати інформаційну підтримку з використанням сучасного програмного забезпечення задля досягнення маркетингових цілей.</p> <p>СК16. Здатність впровадження ефективного маркетингу в діяльність державних органів управління.</p> <p>СК17. Здатність використовувати професійно-орієнтовані знання та практичні навички в організації торгівлі.</p> <p>СК18. Здатність використовувати інструменти і технології маркетингу в різних галузях і сферах діяльності.</p> <p>СК19. Здатність використовувати інструменти та технології логістики в організації маркетингової діяльності.</p>
F	ТЕРМІНИ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ (P)	
	<p>P1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.</p> <p>P2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.</p> <p>P3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.</p> <p>P4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.</p> <p>P5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.</p> <p>P6. 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>P7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.</p>	

- P8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.
- P9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.
- P10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.
- P11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.
- P12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.
- P13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.
- P14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.
- P15. 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.
- P16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.
- P17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.
- P18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.
- P19. Здійснювати аналіз поведінки ринкових суб'єктів за допомогою Інтернет-сервісів.
- P20. Вміти розробляти та застосовувати маркетингові технології в сфері державного управління.
- P21. Демонструвати вміння застосовувати методи та інструменти маркетингу в окремих галузях та сферах діяльності з урахуванням особливостей поведінки їх суб'єктів.
- P22. Вміти знаходити оптимальні варіанти прийняття рішень щодо управління матеріальними та інформаційними потоками в ланцюгах постачання.

G		РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ
1	Кадрове забезпечення	Кадрове забезпечення освітньо-професійної програми включає науково-педагогічних працівників кафедри маркетингу, а також інших кафедр Університету, які володіють досвідом та компетентностями, що дозволяють сформувати результати навчання за освітніми компонентами даної освітньо-професійної програми.

		<p>Гарант, члени проектної групи і група забезпечення відповідають вимогам, які визначені Ліцензійними умовами провадження освітньої діяльності.</p> <p>До викладання професійних дисциплін залучаються практики та бізнес-тренери.</p> <p>Кадровий склад, задіяний в навчальному процесі, відповідає «академічній» та «професійній» кваліфікації.</p> <p>Члени групи забезпечення спеціальності є науковими керівниками здобувачів ступеня кандидата економічних наук, переможців та призерів міжнародних та всеукраїнських конкурсів студентських наукових робіт.</p> <p>Більше 50% членів групи забезпечення мають публікації, що індексуються у наукометричних базах Scopus та WoS.</p>
2	Матеріально-технічне забезпечення	<p>Матеріально-технічне забезпечення дозволяє повністю забезпечити освітній процес за освітньо-професійною програмою, стан приміщень відповідає діючим Ліцензійним умовам.</p> <p>Матеріально-технічне забезпечення ДонНУ імені Василя Стуса включає: навчальні корпуси; Хмельницьку філію «Бізнес-інноваційний центр «ДонНУ — Поділля»; бібліотеку; сучасні навчальні аудиторії, комп'ютерні класи, навчальні та науково-навчальні лабораторії; навчально-оздоровчий табір «Наука» с. Мелекіне, Донецька область), навчально-оздоровча база «Сокол» (с. Дронівка, Донецька область).</p> <p>На базі кафедри маркетингу функціонує навчальна лабораторія</p>
3	Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	<p><i>Інформаційний пакет.</i></p> <p>Інформаційне забезпечення включає доступ до:</p> <ul style="list-style-type: none"> - онлайн-бібліотеки університету; - електронної бази наукових журналів; - бази електронних бібліотечних ресурсів світу. <p><i>Навчально-методичне забезпечення:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - робочі програми навчальних дисциплін, практик; силабуси; - посібники, навчальні посібники, навчально-методичні посібники, конспекти лекцій; - методичні матеріали для проведення атестації здобувачів вищої освіти;

		<p>- методичні вказівки до написання курсових робіт, лабораторних практикумів, практичних занять і самостійної роботи здобувачів вищої освіти;</p> <p>- інші навчально-методичні матеріали.</p> <p>Навчально-методичні комплекси дисциплін розташовано на порталі економічного факультету, дистанційній платформі Moodle та OneDrive (з наданням доступу здобувачам вищої освіти).</p>
--	--	--

Н		АКАДЕМІЧНА МОБІЛЬНІСТЬ
1	Національна кредитна мобільність	<p>Реалізується в Донецькому національного університету імені Василя Стуса відповідно до вимог чинного законодавства та регулюється внутрішніми локальними документами: Положенням про реалізацію права на академічну мобільність в Донецькому національному університету імені Василя Стуса, Положенням про організацію освітньої діяльності в ДонНУ імені Василя Стуса.</p> <p>Перезарахування отриманих кредитів на основі Європейської кредитно-трансферної системи (ЄКТС), отриманих під час участі здобувача вищої освіти у програмах національної академічної мобільності, відбувається шляхом порівняння змісту навчальних програм та з урахуванням програмних результатів навчання, здобутих студентом.</p> <p>Здобувачі вищої освіти освітньо-професійної програми «Маркетинг» в межах співпраці Університету з провідними закладами вищої освіти України мають право впродовж окремих семестрів навчатися в інших ЗВО, проходити фахові стажування та фахові тренінги.</p>
2	Міжнародна кредитна мобільність	<p>Організація кредитної мобільності здійснюється відповідно до програм («Еразмус+») та договорів про співробітництво між Університетом та закладами вищої освіти - партнерами (Університетом Томаша Бата, м.Злін, Чехія).</p> <p>Перезарахування отриманих кредитів на основі Європейської кредитно-трансферної системи (ЄКТС) здійснюється шляхом порівняння змісту навчальних програм та з урахуванням програмних результатів навчання, здобутих здобувачем вищої освіти.</p>

II. КАТАЛОГ КОМПОНЕНТІВ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ ТА ЇХ ЛОГІКО-СТРУКТУРНА СХЕМА

Код	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Форма підсумкового контролю
1	2	3	4
ОК-1	Політична економія	4	Екзамен
ОК-2	Вища математика та теорія ймовірностей	8	Залік, письмовий екзамен
ОК-3	Іноземна мова	10	Залік, письмовий екзамен
ОК-4	Ділова українська мова	3	Залік
ОК-5	Інформаційні технології в економіці та управлінні	5	Залік
ОК-6	Вступ до фаху	4	Екзамен
ОК-7	Основи підприємницької діяльності	4	Екзамен
ОК-8	Поведінкова психологія	4	Екзамен
ОК-9	Мікроекономіка (українською або англійською мовою)	5	Екзамен
ОК-10	Макроекономіка	5	Екзамен
ОК-11	Громадянське суспільство: соціально-економічний дискурс	3	Залік
ОК-12	Правознавство	4	Екзамен
ОК-13	Проектування торгівельних об'єктів та техніка продажів	5	Екзамен
ОК-14	Економіка підприємства	4	Екзамен
ОК-15	Маркетинг	8	Залік, Екзамен
ОК-16	Курсова робота	3	Захист
ОК-17	Економетрика	4	Письмовий екзамен
ОК-18	Статистика	4	Письмовий екзамен
ОК-19	Навчальна (ознайомча) практика	3	Захист
ОК-20	Маркетинг особистості	4	Екзамен
ОК-21	Менеджмент	4	Екзамен
ОК-22	Маркетинг територій	4	Екзамен

Продовження таблиці

1	2	3	4
ОК-23	Державний та соціально-відповідальний маркетинг	4,5	Екзамен
ОК-24	Інформаційно-аналітичне забезпечення маркетингової діяльності	4	Екзамен
ОК-25	Курсова робота	3	Захист
ОК-26	Міжнародні економічні відносини	4	Екзамен
ОК-27	Бухгалтерський облік	4	Екзамен
ОК-28	Фінанси, гроші та кредит	4	Екзамен
ОК-29	Навчально-виробнича практика	4,5	Захист
ОК-30	Товарна інноваційна політика	4	Екзамен
ОК-31	Брендинг	4	Екзамен
ОК-32	Інтернет-маркетинг	4	Екзамен
ОК-33	Логістика	4	Екзамен
ОК-34	Бізнес-аналітика	3,5	Залік
ОК-35	Міжнародний маркетинг	4	Екзамен
ОК-36	Маркетингове ціноутворення	4	Екзамен
ОК-37	Поведінка споживачів	4	Екзамен
ОК-38	Маркетингові дослідження	6	Захист курсової, екзамен
ОК-39	Маркетингові комунікації	4	Екзамен
ОК-40	Маркетинг в галузях та сферах діяльності	4	Залік
ОК-41	Атестація	4,5	Атестаційні екзамени
Загальний обсяг дисциплін професійної та практичної підготовки		180	
Дисципліни за вибором здобувача вищої освіти			
	Дисципліна за вибором (з переліку світоглядних дисциплін)	5	Залік
	Дисципліна за вибором (з переліку практико-орієнтованих дисциплін)	5	Залік
	Дисципліни за вибором (Варіант 1 - minor)		
	Дисципліна 1,2	10	Залік, залік
	Дисципліна 3,4	10	Залік, залік
	Дисципліна 5,6	10	Залік, залік
	Дисципліна 7,8	10	Залік, залік
	Дисципліна 9	5	Залік
	Дисципліна 10/Підсумковий проєкт	5	Залік
	<i>Всього</i>	50	

1	2	3	4
	Дисципліни за вибором (Варіант 2 - сертифікатна освітня програма + дисципліни за вибором)		
	СЕРТИФІКАТНА ОСВІТНЯ ПРОГРАМА		
	Дисципліна 1,2	10	Залік, залік
	Дисципліна 3,4	10	Залік, залік
	Дисципліна 5	5	Залік
	Дисципліна 6/Підсумковий проєкт	5	Залік
	Дисципліни з переліку*	10	Залік, залік
	Дисципліни з переліку*	10	Залік, залік
	<i>Всього</i>		<i>50</i>
	Дисципліни за вибором (Варіант 3 - вибір дисциплін)		
	Дисципліни з переліку*	5	Залік
	Дисципліни з переліку*	5	Залік
	Дисципліни з переліку*	5	Залік
	Дисципліни з переліку*	5	Залік
	Дисципліни з переліку*	5	Залік
	Дисципліни з переліку*	5	Залік
	Дисципліни з переліку*	5	Залік
	Дисципліни з переліку*	5	Залік
	Дисципліни з переліку*	5	Залік
	<i>Всього</i>		<i>50</i>
	<i>Загальний обсяг дисциплін за вибором здобувача вищої освіти</i>		<i>60</i>
	<i>Загальний обсяг освітньої програми</i>		<i>240</i>

III. ВИЗНАЧЕННЯ ФОРМ АТЕСТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЗА ОСВІТНЬОЮ ПРОГРАМОЮ

Форми атестації здобувачів вищої освіти	<ol style="list-style-type: none">1. Атестаційний екзамен з теоретичної підготовки за фахом2. Атестаційний екзамен з практичної підготовки за фахом
Вимоги до атестаційного екзамену (екзаменів)	Атестаційні екзамени передбачають оцінювання результатів навчання, визначених Стандартом вищої освіти України: перший (бакалаврський) рівень, галузь знань 07 – Управління та адміністрування, спеціальність 075 – Маркетинг та цією освітньо-професійною програмою.

IV. ВИМОГИ ДО НАЯВНОСТІ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

<p>Процедури і заходи забезпечення якості освіти</p>	<p>Відповідно до Стратегії розвитку Донецького національного університету імені Василя Стуса 2017 – 2025 рр. одним з наскрізних завдань є забезпечення якості вищої освіти. На виконання вимог національного освітнього законодавства процедури та заходи забезпечення якості освіти в Університеті регулюються «Положенням про систему внутрішнього забезпечення якості вищої освіти у Донецькому національному університеті імені Василя Стуса» та реалізуються через «Систему заходів внутрішнього забезпечення якості вищої освіти в Донецькому національному університеті імені Василя Стуса».</p> <p>В Університеті функціонує Рада з якості вищої освіти, діяльність якої регулюється відповідним Положенням та має на меті успішне впровадження системи внутрішнього забезпечення якості вищої освіти задля досягнення стратегічних пріоритетів Університету.</p>
<p>Моніторинг та періодичний перегляд освітніх програм</p>	<p>Моніторинг та періодичний перегляд освітніх програм провадиться відповідно до локальних нормативних документів Університету. Процедури розроблення, затвердження, моніторингу та періодичного перегляду ОП регламентуються «Положенням про освітню програму у Донецькому національному університеті імені Василя Стуса» та «Положенням про організацію освітньої діяльності у Донецькому національному університеті імені Василя Стуса».</p> <p>Крім того, в Університеті запроваджене щосеместрове опитування здобувачів вищої освіти щодо якості освітнього процесу та якості викладання навчальних дисциплін. Опитування проводиться за допомогою онлайн сервісів, зокрема автоматизованої системи опитувань «ФОРУМ». Результати опитування обов'язково враховуються при перегляді існуючих та формуванні нових ОП усіх рівнів.</p>
<p>Оцінювання здобувачів вищої освіти</p>	<p>Оцінювання навчальних досягнень здобувачів здійснюється відповідно до «Порядку оцінювання знань здобувачів вищої освіти у Донецькому національному університеті імені Василя Стуса». Обов'язковим є ознайомлення здобувачів вищої освіти з видами роботи та критеріями оцінювання з кожної дисципліни на початку семестру, що забезпечує прозорість та співвідповідальність викладача та здобувача в процесі навчання та оцінювання результатів навчання.</p>
<p>Підвищення кваліфікації</p>	<p>Згідно з «Положенням про підвищення кваліфікації науково-педагогічних та педагогічних працівників у Донецькому</p>

<p>науково-педагогічних, педагогічних та наукових працівників</p>	<p>національному університеті імені Василя Стуса» всі викладачі, які залучені до реалізації освітнього процесу в рамках ОП, пройшли підвищення кваліфікації впродовж останніх п'яти років. Положення регулює усі формальні аспекти підвищення кваліфікації, в тому числі професійного розвитку викладачів. Крім того, Університет підтримує та заохочує участь викладачів у внутрішньокорпоративних програмах навчання та підвищення кваліфікації (наприклад, «Майстерня «Teaching Art»).</p>
<p>Наявність інформаційних систем для ефективного управління освітнім процесом</p>	<p>В Університеті функціонує єдина інформаційна система управління, як програмно-апаратний комплекс, що забезпечує низку основних функцій роботи з документами та базами даних в електронному вигляді з використанням хмарних технологій, спеціалізованого програмного забезпечення та ІТ-сервісів Офіс-365. В усіх навчальних корпусах забезпечений доступ до мережі Інтернет завдяки технології Wi-Fi.</p> <p>Автоматизація основних функцій управління освітнім процесом запроваджено на базі програмно-технологічного комплексу АС «Деканат».</p> <p>Окремо здійснюється періодичний аналіз щодо відповідності ліцензійним умовам, підсистеми збору, обробки та збереження інформації в «Єдиній електронній базі даних з питань освіти».</p>
<p>Публічність інформації про освітні програми, ступені вищої освіти та кваліфікації</p>	<p>З метою забезпечення інформаційної відкритості університету та виконання вимог законів України «Про освіту» та «Про вищу освіту», на офіційному сайті університету створений спеціальний розділ «Інформаційна відкритість», в якому зібрано посилання на всі публічні документи та публічну інформацію.</p> <p>Інформацію про ОП, ступені вищої освіти та кваліфікації розміщено на офіційних веб-ресурсах Університету та відділу аспірантури та докторантури, а також на цих ресурсах проводиться громадське обговорення проєктів ОП.</p>
<p>Забезпечення дотримання академічної доброчесності працівниками закладів вищої освіти та здобувачами вищої освіти, у тому числі запобігання та виявлення академічного плагіату</p>	<p>Забезпечення дотримання академічної доброчесності учасниками освітнього процесу регламентується Кодексом академічної доброчесності та корпоративної етики.</p> <p>Органом, що здійснює контроль за дотриманням академічної доброчесності учасниками освітнього процесу в Університеті є Комісія з академічної доброчесності та корпоративної етики.</p> <p>Результати роботи Комісії регулярно оприлюднюються на офіційних ресурсах Університету.</p> <p>Для запобігання та виявлення плагіату в наукових дослідженнях працівників та здобувачів вищої освіти в Університеті діє система запобігання та виявлення плагіату з широким використанням спеціалізованого програмного забезпечення.</p>

V. Матриця відповідності результатів навчання та компетентностей

Терміни результатів навчання	Компетентності																																						
	Загальні компетентності														Спеціальні компетентності																								
	ІК	ЗК1	ЗК2	ЗК3	ЗК4	ЗК5	ЗК6	ЗК7	ЗК8	ЗК9	ЗК10	ЗК11	ЗК12	ЗК13	ЗК14	СК1	СК2	СК3	СК4	СК5	СК6	СК7	СК8	СК9	СК10	СК11	СК12	СК13	СК14	СК15	СК16	СК17	СК18	СК19					
P-1	+						+								+	+											+												
P-2	+			+			+	+	+	+								+								+			+										
P-3	+							+						+				+						+	+														
P-4	+								+	+								+			+	+							+										
P-5	+			+			+													+	+					+		+											
P-6	+			+			+	+	+										+	+	+	+						+											
P-7	+									+																+	+	+											
P-8	+			+	+		+	+							+				+						+	+			+										
P-9	+						+	+															+				+	+	+										
P-10	+								+	+	+							+											+	+									
P-11	+			+			+	+					+						+	+			+			+	+	+											
P-12	+				+			+				+						+		+																			
P-13	+					+								+									+					+											
P-14	+				+	+		+				+							+											+									
P-15	+	+	+										+	+															+										
P-16	+				+		+							+				+	+												+								
P-17	+										+					+											+												
P-18	+	+	+											+																									
P-19	+						+			+																+		+											
P-20	+													+																					+	+	+	+	
P-21	+												+																								+		
P-22	+																																			+		+	

Закінчення таблиці

Освітні компоненти	Компетентності																																				
	Загальні компетентності														Спеціальні компетентності																						
	ІК	ЗК1	ЗК2	ЗК3	ЗК4	ЗК5	ЗК6	ЗК7	ЗК8	ЗК9	ЗК10	ЗК11	ЗК12	ЗК13	ЗК14	СК1	СК2	СК3	СК4	СК5	СК6	СК7	СК8	СК9	СК10	СК11	СК12	СК13	СК14	СК15	СК16	СК17	СК18	СК19			
OK25	+						+	+	+									+	+		+							+			+						
OK26	+			+	+		+	+	+						+	+	+	+	+		+					+		+					+				
OK27	+				+			+					+	+												+			+								
OK28	+			+			+	+					+									+	+			+		+									
OK29	+				+	+	+	+						+				+	+					+	+			+									
OK30	+			+	+		+	+							+				+					+													
OK31	+			+			+	+	+	+								+	+	+	+	+	+				+	+	+								
OK32	+						+			+																+	+	+									
OK33	+									+																							+		+		
OK34	+			+	+			+	+	+					+	+	+		+	+									+								
OK35	+			+	+		+	+										+	+	+		+															
OK36	+			+			+			+											+						+		+								
OK37	+						+			+																+	+	+									
OK38	+								+	+								+			+	+				+	+	+		+							
OK39	+				+	+		+			+	+			+			+								+	+	+									
OK40	+				+			+					+		+																				+		
OK41	+			+	+	+	+	+		+					+	+	+	+	+							+	+								+		

VII. Матриця відповідності термінів результатів навчання компонентам освітньої програми

Освітні компоненти	Результати навчання																					
	P-1	P-2	P-3	P-4	P-5	P-6	P-7	P-8	P-9	P-10	P-11	P-12	P-13	P-14	P-15	P-16	P-17	P-18	P-19	P-20	P-21	P-22
OK1			+																			
OK2												+			+							
OK3			+																			
OK4							+															
OK5												+					+					
OK6															+	+		+				
OK7				+							+											
OK8											+	+										
OK9												+					+					
OK10															+			+				
OK11													+		+							
OK12				+							+											
OK13															+			+				
OK14	+		+			+										+						
OK15				+	+	+																
OK16					+		+			+												
OK17		+		+		+																
OK18				+							+											
OK19			+									+				+						
OK20						+					+											
OK21				+						+			+	+								
OK22		+	+	+					+													
OK23															+			+		+		
OK24												+	+						+			

Закінчення таблиці

Освітні компоненти	Результати навчання																					
	P-1	P-2	P-3	P-4	P-5	P-6	P-7	P-8	P-9	P-10	P-11	P-12	P-13	P-14	P-15	P-16	P-17	P-18	P-19	P-20	P-21	P-22
OK25					+	+																
OK26	+	+	+	+		+												+				
OK27				+						+		+	+									
OK28						+					+	+										
OK29			+												+		+					
OK30								+														
OK31				+		+			+													
OK32								+												+		
OK33																						+
OK34		+	+	+				+		+												
OK35	+	+	+	+					+													
OK36					+															+		
OK37		+	+					+												+		
OK38				+				+														
OK39															+				+			
OK40	+													+							+	
OK41	+		+		+	+							+	+					+			