

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТРАНСПОРТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

«МАРКЕТИНГ ПОСЛУГ»

**Першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
зі спеціальності 075 Маркетинг
галузі знань 07 Управління та адміністрування
Кваліфікація: бакалавр маркетингу**

ЗАТВЕРДЖЕНО ВЧЕНОЮ РАДОЮ
Голова Вченої ради
/М.Ф. Дмитриченко/
(протокол № 6 від 30.06.2020 р.)

В редакції після перегляду
Протокол № 6 від 27.06.2024 р.
(наказ № 507 від 27.06.2024 р.)

Освітня програма вводиться в дію 01 вересня 2020 р.

Ректор /М.Ф. Дмитриченко/
(наказ № 312 від 30 червня 2020 р.)


Київ 2024

ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ
освітньо-професійної програми

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 «Маркетинг»
Освітньо-професійна програма	Маркетинг послуг
Освітня кваліфікація	Бакалавр маркетингу

РОЗРОБЛЕНО І СХВАЛЕНО

Науково-методичною комісією
спеціальності 075 «Маркетинг»
Протокол № 11
від 10 червня 2024 р.
Голова НМК спеціальності


О.М. Ложачевська

ПОГОДЖЕНО

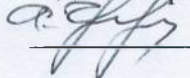
Проректор з навчальної роботи
Національного транспортного
університету


В.С. Харута

26 червня 2024 р.

РЕКОМЕНДОВАНО

Науково-методичною радою
університету
Протокол № 17
Протокол № 44
від 26 червня 2024 р.


О.К. Грищук

ПЕРЕДМОВА

РОЗРОБЛЕНО

Робочою групою навчально-методичної комісії спеціальності 075 «Маркетинг» Національного транспортного університету у складі:

Гарант освітньої програми:

1. Железняк Катерина Леонідівна, доцент кафедри менеджменту, кандидат економічних наук, доцент;

Члени робочої групи:

2. Бакуліч Олена Олександрівна, декан факультету менеджменту, логістики та туризму, кандидат технічних наук, професор;
3. Ложачевська Олена Михайлівна, завідувачка кафедри менеджменту, доктор економічних наук, професор;
4. Ільченко Вікторія Юліанівна, доцент кафедри менеджменту, кандидат економічних наук, доцент;
5. Коваленко Наталія Василівна, професор кафедри менеджменту, доктор економічних наук, професор;
6. Мельник Тетяна Степанівна, головний фахівець відділу методології та розвитку закупівельної функції управління планування, методології та аналізу Департаменту закупівель АТ "Укрзалізниця", доктор економічних наук;
7. Бокий Антон Володимирович, начальник сектору маркетингу в соціальних мережах відділу маркетингу ТОВ «Інтертоп Україна»;
8. Острияніна Вікторія Сергіївна, здобувач першого рівня вищої освіти за ОП Маркетинг послуг.

Проект освітньо-професійної програми обговорений та схвалений на засіданні Вченої ради Національного транспортного університету.

Протокол № 6 від 27 червня 2024 року.

Голова Вченої ради НТУ _____

М.Ф. Дмитриченко

ЗАТВЕРДЖЕНО ТА НАДАНО ЧИННОСТІ

Наказом ректора Національного транспортного університету від 27.06.2024 року наказ № 507.

Ця освітньо-професійна програма (ОПП) не може бути повністю або частково відтворена, тиражована та розповсюджена без дозволу Національного транспортного університету.

Рецензії-відгуки зовнішніх стейкхолдерів:

1. Антон Бокий - Head of SMM and Influencer Marketing в компанії INTERTOP Ukraine.
2. Ірина Каліна, доктор економічних наук, професор, заступник директора Навчально-наукового інституту управління, економіки та бізнесу ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом»
3. Тетяна Гужевська, фінансовий директор Асоціації міжнародних автомобільних перевізників України;
4. Леся Слончак, начальник відділу зовнішньоекономічної діяльності ТОВ "БСТ-проект"
5. Євгеній Іванов, керівник відділу продаж ТОВ з П «Вольво Україна»;
6. Володимир Писаренко, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Полтавського державного аграрного університету;
7. Тетяна Князева, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу Національного авіаційного університету;
8. Тетяна Мельник, доктор економічних наук, доцент, менеджер Відділу методології та розвитку закупівельної функції Управління методології та аналізу Департаменту закупівель АТ "Укрзалізниця"

**Профіль освітньо-професійної програми зі спеціальності 075 «Маркетинг»
(за спеціальністю «Маркетинг послуг»)**

Гарант програми: кандидат економічних наук, доцент Железняк К.Л.

1 – Загальна інформація	
Повна назва вищого навчального закладу та структурного підрозділу	Національний транспортний університет Факультет менеджменту, логістики та туризму Кафедра менеджменту
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Перший (бакалаврський) спеціальність «Маркетинг» Освітньо-професійна програма «Маркетинг послуг» Освітня кваліфікація: бакалавр маркетингу за освітньо-професійною програмою «Маркетинг послуг»
Офіційна назва освітньої програми	Маркетинг послуг
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом бакалавра, одиничний. Обсяг освітньої програми: <ul style="list-style-type: none"> • на базі повної загальної середньої освіти – 240 кредитів ЄКТС; • на базі ступеня «молодший бакалавр» (освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст») Національний транспортний університет має право визнати та перезарахувати кредити ЄКТС, отримані в межах попередньої освітньої програми підготовки молодшого бакалавра (молодшого спеціаліста) не більше, ніж 60 кредитів ЄКТС. Мінімум 50% обсягу освітньої програми має бути спрямовано на забезпечення загальних та спеціальних (фахових) компетентностей згідно стандарту вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг» та Положення «Порядок перезарахування навчальних дисциплін з додатка до диплома молодшого спеціаліста здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, що навчаються за скороченими термінами за спорідненими освітніми програмами» НТУ.
Наявність акредитації	Рішення Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти про умовну (відкладену) акредитацію освітньої програми. Протокол №10 (60) від 14.05.2024.
Цикл/рівень	НРК України – 6 рівень, FQ-EHEA – перший цикл, EQF-LLL – 6 рівень.
Передумови	Наявність повної середньої освіти, ступеня молодшого бакалавра, ОКР молодший спеціаліст
Мова(и) викладання	Українська мова
Термін дії освітньої програми	Програма впроваджена в 2020 році, діє до наступного оновлення
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	www.ntu.edu.ua

2 – Мета освітньої програми

Мета ОПП «Маркетинг послуг» надати освіту в галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 075 «Маркетинг» з широким доступом до працевлаштування, забезпечити теоретичну та практичну підготовку фахівців, здатних ідентифікувати та розв'язувати задачі з планування, розробки, надання, просування послуг на існуючих ринках з використанням сучасного економічного мислення та відповідних компетентностей, необхідних для ефективного провадження маркетингової діяльності суб'єктів підприємницької діяльності в різних галузях економіки, включаючи автотранспортний сектор. Надати теоретичні знання та практичні уміння і навички, достатні для успішного виконання професійних обов'язків та підготувати студентів для подальшого навчання на другому (магістерському) рівні вищої освіти.

3 - Характеристика освітньої програми

Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація (за наявності))	07 Управління та адміністрування 075 «Маркетинг» Освітньо-професійна програма «Маркетинг послуг» - <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 урахуванням цілей сталого розвитку. - <i>Теоретичний зміст предметної області:</i> суть маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно-категорійний 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. - <i>Методи, методики та технології:</i> загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності. - <i>Інструментарій та обладнання:</i> сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.
Орієнтація освітньої програми	Освітньо-професійна, прикладна.
Основний фокус освітньої програми та спеціалізації	Фокус програми полягає в гармонійній інтеграції академічних знань та практичних навиків щодо управління маркетинговою діяльністю організацій у різних сферах та на різних типах ринків, у наданні маркетингових послуг в сучасних умовах господарювання сприяючи сталому розвитку суспільства. Програма спрямована на здобуття компетентностей та досягнення програмних результатів навчання з маркетингу послуг із поглибленим вивченням маркетингової діяльності на підприємствах та суб'єктах транспортно-дорожнього комплексу.

<p>Особливості програми</p>	<p>Особливістю ОП є зосередженість на різноманітних аспектах загальнонаукових та спеціальних підходів до оволодіння здобувачами необхідних теоретичних знань та практичних навичок для вирішення задач з ефективного управління маркетингом підприємств різних галузей економіки, з фокусуванням уваги на суб'єктах автотранспортного сектору з урахуванням цілей сталого розвитку.</p> <p>ОП ґрунтується на інноваційних досягненнях сучасної науки, акцентується на промислових та споживчих ринках, з урахуванням особливостей автотранспортного сектору, що спрямовує здобувачів на актуальні спеціалізації та подальші перспективи у професійній та науковій кар'єрі в сфері маркетингу. Програма спрямована на підготовку сучасних маркетологів, готових до ризику, ініціативних, здатних до швидкої адаптації відносно ризиків сучасного бізнес-середовища. Формування маркетолога з новим перспективним способом мислення, здатних не лише застосовувати існуючі маркетингові інструменти, але й розробляти нові на базі проведення обґрунтованих досліджень. Забезпечення ефективної маркетингової діяльності комерційних і некомерційних організацій, органів державної влади та місцевого самоврядування, інституцій громадянського суспільства, громадських об'єднань, науково-освітніх установ. Освоєння програми вимагає обов'язковою умовою проходження навчальної, виробничої і переддипломної практик в організаціях, на підприємствах і виробництвах.</p>
<p>4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання</p>	
<p>Придатність до працевлаштування</p>	<p>Бакалаври маркетингу можуть обіймати первинні посади за професійними назвами робіт класифікаційного розділу «Фахівці», що характеризуються спеціальними професійними компетенціями відповідно до узагальненого об'єкта діяльності. Назва посади відповідає Національному класифікатору України «Класифікатор професій» ДК 003:2010:</p> <p>3415: технічні та торговельні представники (агент комерційний, агент торговельний, комівояжер, мерчендайзер, представник торговельний, торговець комерційний, торговець промисловий, торговець роз'їзний, торговець технічний);</p> <p>3416: закупники;</p> <p>3419: організатор зі збуту</p> <p>3429: агенти з комерційних послуг та торговельні брокери (агент рекламний, представник з реклами, торговець (обслуговування бізнесу та реклами)).</p>
<p>Подальше навчання</p>	<p>Отримання освіти на другому (магістерському) рівні вищої освіти (програма другого циклу FQ-EHEA, 7 рівня EQF-LLL та 7 рівня НРК) у навчальних закладах відповідного рівня акредитації. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти.</p>

5 – Викладання та оцінювання	
икладання та навчання	<p>Студенто-центроване, проблемно-орієнтоване навчання, ініціативне самонавчання із застосуванням підручників та посібників з дисциплін, навчальних матеріалів системи дистанційного навчання, лекції та практичні заняття із застосуванням інтерактивних технологій, індивідуальна робота з викладачами, участь в наукових дослідженнях. Комбінація лекцій, семінарських та практичних занять із розв'язанням ситуаційних завдань та використанням кейс-методів, ділових ігор, тренінгів, що розвивають аналітичні здібності та навички працювати в колективі.</p> <p>Методи, методики та технології: загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</p>
Оцінювання	<p>Методи оцінювання – екзамени, тести, практика, модульні контрольні, курсові, розрахунково-графічні роботи, наукові есе, презентації тощо. Формативні (вхідне тестування та поточний контроль): тестування знань або умінь; усні презентації; письмові есе або звіти про самостійні, курсові, розрахунково-графічні, лабораторні та кваліфікаційні роботи у вигляді: огляду літератури, критичного аналізу публікацій, текстів або даних, звітів про практику, частин кваліфікаційної роботи бакалавра, тощо. Сумативні (підсумковий контроль): екзамен (письмовий з можливим подальшим усним опитуванням); залік (за результатами формативного контролю і за потреби - письмовий), захист кваліфікаційної роботи бакалавра.</p>
6 – Програмні компетентності	
Інтегральна компетентність	<p>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.</p>
Загальні компетентності (ЗК)	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p> <p>ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.</p> <p>ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <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>ЗК 15. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу недопустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.</p>
<p>Спеціальні (фахові) компетентності (СК), визначені стандартом вищої освіти</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>Фахові компетентності ОП, визначені ЗВО (ЗСК)</p>	<p>ЗСК15. Здатність застосовувати інструменти маркетингу в процесі організації логістичної діяльності на ринку послуг з метою формування ефективних маркетингових стратегій.</p> <p>ЗСК16. Здатність до збирання, аналізу та оцінки показників економічної та маркетингової діяльності підприємства з метою запобігання та нейтралізації ризиків та прийняття обґрунтованих рішень у сфері послуг.</p> <p>ЗСК17. Здатність до планування, організації, регулювання та контролювання маркетингової діяльності для надання якісних послуг на транспорті.</p> <p>ЗСК18. Здатність забезпечувати безпеку маркетингової діяльності, розробляти та впроваджувати інноваційну сервісну політику для досягнення цілей сталого розвитку.</p>
<p>7 – Програмні результати навчання</p>	
<p>Програмні результати навчання спеціальності (ПРН)</p>	<p>ПРН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.</p> <p>ПРН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.</p> <p>ПРН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.</p> <p>ПРН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.</p> <p>ПРН5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.</p> <p>ПРН6. 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>ПРН7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.</p> <p>ПРН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.</p> <p>ПРН9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.</p> <p>ПРН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.</p> <p>ПРН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.</p> <p>ПРН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.</p> <p>ПРН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.</p> <p>ПРН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.</p>

	<p>ПРН15. 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.</p> <p>ПРН16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.</p> <p>ПРН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.</p> <p>ПРН18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.</p>
<p>Програмні результати навчання ОП, визначені ЗВО (ЗПРН)</p>	<p>ЗПРН19. Застосовувати сучасні цифрові технології при реалізації стратегій просування транспортних послуг для задоволення потреб споживачів.</p> <p>ЗПРН20. Розуміти та аналізувати євроінтеграційні процеси та тенденції розвитку транспортних послуг на світовому та вітчизняному ринку з метою забезпечення ефективності маркетингової та фінансової діяльності підприємств</p> <p>ЗПРН21. Уміти застосовувати управлінські інструменти для розробки маркетингової стратегії транспортних підприємств з урахуванням цілей економічного розвитку.</p> <p>ЗПРН22. Уміти застосовувати соціальні та екологічні аспекти інноваційної діяльності для реалізації сервісної політики підприємств у контексті сталого розвитку.</p>
<p>8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми</p>	
<p>Ресурсне забезпечення</p>	<p>Підготовку бакалаврів спеціальності 075 «Маркетинг», ОПІ «Маркетинг послуг» здійснюють одинадцять кафедр університету. Реалізація освітньої програми забезпечується науково педагогічними працівниками НТУ, а також особами, що залучаються до реалізації ОП на умовах трудового договору. Біля 15% лекційних занять ведуть викладачі-практики, до освітнього процесу залучені стейкхолдери.</p> <p>Викладачі, що забезпечують освітню-професійну програму, є активними і визнаними вченими, які публікують праці у вітчизняних і зарубіжних виданнях, мають відповідну професійну компетентність і досвід в галузі викладання, наукових досліджень і педагогічної діяльності, регулярно підвищують свою кваліфікацію. Гарант освітньої програми та викладацький склад, який забезпечує її реалізацію, відповідає вимогам, визначеним Ліцензійними умовами провадження освітньої діяльності закладів освіти.</p>
<p>Матеріально-технічне забезпечення</p>	<p>Освітній процес за освітньою програмою відбувається в аудиторіях, обладнаних необхідними технічними засобами. Навчальні заняття проводяться в аудиторіях та чотирьох комп'ютерних класах, оснащених мультимедійною технікою, де використовуються сучасні комп'ютерні засоби та програмне забезпечення Microsoft (Office 365 Education), хмарні сервіси Google, платформа дистанційного навчання Moodle http://moodle.ntu.edu.ua, електронна бібліотека НТУ http://library.ntu.edu.ua, програмні продукти. Оснащення в комп'ютерних класах робочих місць дозволяє впроваджувати сучасні інноваційні технології навчання і забезпечувати інформатизацію освітнього процесу, що вимагає сучасний рівень підготовки фахівців.</p> <p>У освітньому процесі використовуються програмні продукти</p>

	<p>Google Classroom, Zoom, що дозволяє організувати та контролювати роботу студентів у дистанційному режимі. Є можливість організації дистанційного навчання і в системі Moodle. Використання цих програмних продуктів дає можливість дистанційного діалогу між студентом і викладачем з приводу організації освітнього процесу, розміщення не тільки базових, а і додаткових матеріалів (відео-матеріалів, підручників, статей та ін.), що розширюють тематику освітньої компоненти. Можливе також і проведення тестування знань для здійснення поточного контролю засвоєння матеріалу.</p>
<p>Інформаційне та навчально-методичне забезпечення</p>	<p>Студенти, що навчаються за цією програмою та викладачі, можуть користуватися бібліотекою, яка розташована у студентському містечку, а також читальною залом, розташованою в основному навчальному корпусі. Інформаційні ресурси бібліотеки за освітньою програмою формуються відповідно до предметної області та сучасних наукових досліджень у цій галузі. Студенти мають доступ до всіх друкованих видань включаючи монографії навчальні посібники, підручники, словники, тощо. При цьому вони можуть переглядати літературу з використанням як традиційних засобів пошуку інформації, так і через Інтернет. Доступ до всіх бібліотечних баз надається у внутрішній мережі університету. Студенти також використовують методичний матеріал, підготовлений викладачами: навчальні посібники, презентації лекцій, конспекти лекцій, методичні вказівки до написання курсових робіт, розрахунково-графічних робіт, виконання самостійних робіт та кваліфікаційної роботи. Методичний матеріал може надаватися як у друкованому вигляді, так і в електронній формі, розміщеній на гугл-скриньці кафедри, на електронних ресурсах викладачів у гугл-класах, в системі Moodle. Методичний матеріал періодично оновлюється та адаптується до цілей освітньої програми.</p>
<p>9 – Академічна мобільність</p>	
<p>Національна кредитна мобільність</p>	<p>Національна кредитна мобільність регламентується Постановою Кабінету Міністрів України від 12 серпня 2015 р. № 579 «Про затвердження Положення про порядок реалізації права на академічну мобільність» (https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/579-2015-%D0%BF#Text) та Положенням про порядок реалізації права на академічну мобільність студентів НТУ, затвердженим Вченою радою Національного транспортного університету 28 вересня 2017 р., протокол № 8 http://erasmus.ntu.edu.ua/doc_ukr/academic-mobility-of-students.pdf та здійснюється на підставі угоди про співробітництво між Національним транспортним університетом і закладом вищої освіти України.</p>

<p>Міжнародна кредитна мобільність</p>	<p>Міжнародна кредитна мобільність регламентується Постановою Кабінету Міністрів України від 12 серпня 2015 р. № 579 «Про затвердження Положення про порядок реалізації права на академічну мобільність» (https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/579-2015-%D0%BF#Text) та Положенням про порядок реалізації права на академічну мобільність студентів НТУ, затвердженим Вченою радою Національного транспортного університету 28 вересня 2017 р., протокол № 8 http://erasmus.ntu.edu.ua/doc_ukr/academic-mobility-of-students.pdf та здійснюється на підставі угоди про співробітництво між Національним транспортним університетом і закордонним закладом вищої освіти, групою закладів вищої освіти різних країн, а також міжурядових угод про співробітництво в галузі освіти.</p>
<p>Навчання іноземних здобувачів вищої освіти</p>	<p>За даною освітньо-професійною програмою можливе навчання іноземних здобувачів вищої освіти. Можлива підготовка іноземців (наказ МОН № 300л від 08 лютого 2013 р., протокол АКУ № 101 від 31 січня 2013 р.) на загальних умовах щодо підготовки іноземців за акредитованими освітніми програмами. Мова викладання – українська.</p>

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

2.1 Перелік компонент ОП

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові роботи, практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Форма підсумкового контролю
1 ОBOB'ЯЗКОВІ КОМПОНЕНТИ ОПП			
1.1 ЦИКЛ ЗАГАЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ			
1.1.1. Дисципліни соціально-гуманітарної підготовки			
OK3 1	Історія світової культури	4	Залік
OK3 2	Філософія	4	Залік
OK3 3	Українська мова (за професійним спрямуванням)	4	Екзамен
OK3 4	Історія України та української культури	3	Екзамен
OK3 5	Іноземна мова (за професійним спрямуванням)	9	Залік Екзамен
OK3 6	Фізичне виховання	3	Залік
Всього за циклом соціально-гуманітарної підготовки		27	
1.1.2 Дисципліни фундаментальної, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки			
OK3 7	Вища математика	4	Екзамен
OK3 8	Інформаційні системи та технології	4	Залік
OK3 9	Мікро- і макроекономіка	5	Екзамен
OK3 10	Теорія ймовірностей та математична статистика	3,5	Залік
OK3 11	Економіко-математичні методи та моделі в маркетингу	5	Екзамен
OK3 12	Статистичне забезпечення маркетингових досліджень	3	Екзамен
Всього за циклом фундаментальної, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки		24,5	
1.2 ЦИКЛ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ			
OKP 1	Основи безпеки маркетингової діяльності	5	Екзамен
OKP 2	Основи маркетингу	5	Екзамен
OKP 3	Ринки послуг	4	Залік
OKP 4	Маркетинг послуг	6	Екзамен
OKP 5	Управління фінансами в маркетингу послуг	5	Екзамен
OKP 6	Економіка підприємства	5	Екзамен
OKP 7	Поведінка споживачів	4	Залік
OKP 8	Digital-маркетинг	3	Залік
OKP 9	Основи менеджменту	4	Екзамен
OKP 10	Логістика	4	Залік
OKP 11	Реклама та маркетингові комунікації у сервісі	4,5	Екзамен
OKP 12	Управління продажами	4	Екзамен
OKP 13	Сервісний продукт і сервісна політика	4	Екзамен
OKP 14	Світова економіка і сервіс	3	Екзамен
OKP 15	Управління ризиками в маркетингу	4,5	Екзамен
OKP 16	Ціноутворення в сервісі та цінова політика	4	Екзамен
OKP 17	Маркетингові дослідження	5	Екзамен
OKP 18	Організація підприємництва на транспорті	4	Екзамен

ОКП 19	Якість транспортних послуг	5	Екзамен
ОКП 20	Інноваційний маркетинг	4	Екзамен
ОКП 21	Маркетингові показники та аналітика	5	Екзамен
ОКП 22	Стратегії та бізнес-планування транспортних послуг	4	Екзамен
ОКП 23	Маркетинг автосервісу	3,5	Екзамен
Всього за циклом професійної підготовки		99,5	
Практична підготовка			
НП	Навчальна практика “Вступ до фаху”	3	Д. залік
ВП 1	Виробнича практика I	3	Д. залік
ВП 2	Виробнича практика II	4,5	Д. залік
ПП	Передкваліфікаційна практика	3	Д. залік
Разом за практичною підготовкою		13,5	
АТЕСТАЦІЯ			
КРБ	Кваліфікаційна робота бакалавра	7,5	Публічний захист
Разом за атестацією		7,5	
Разом за обов'язковою компонентою ОП		172 (72%)	
2. ВИБІРКОВІ КОМПОНЕНТИ*		68	Залік
Каталог ОП		48	
Каталог факультету		20	
Разом за вибірковою компонентою ОП		68 (28%)	
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ		240,0	

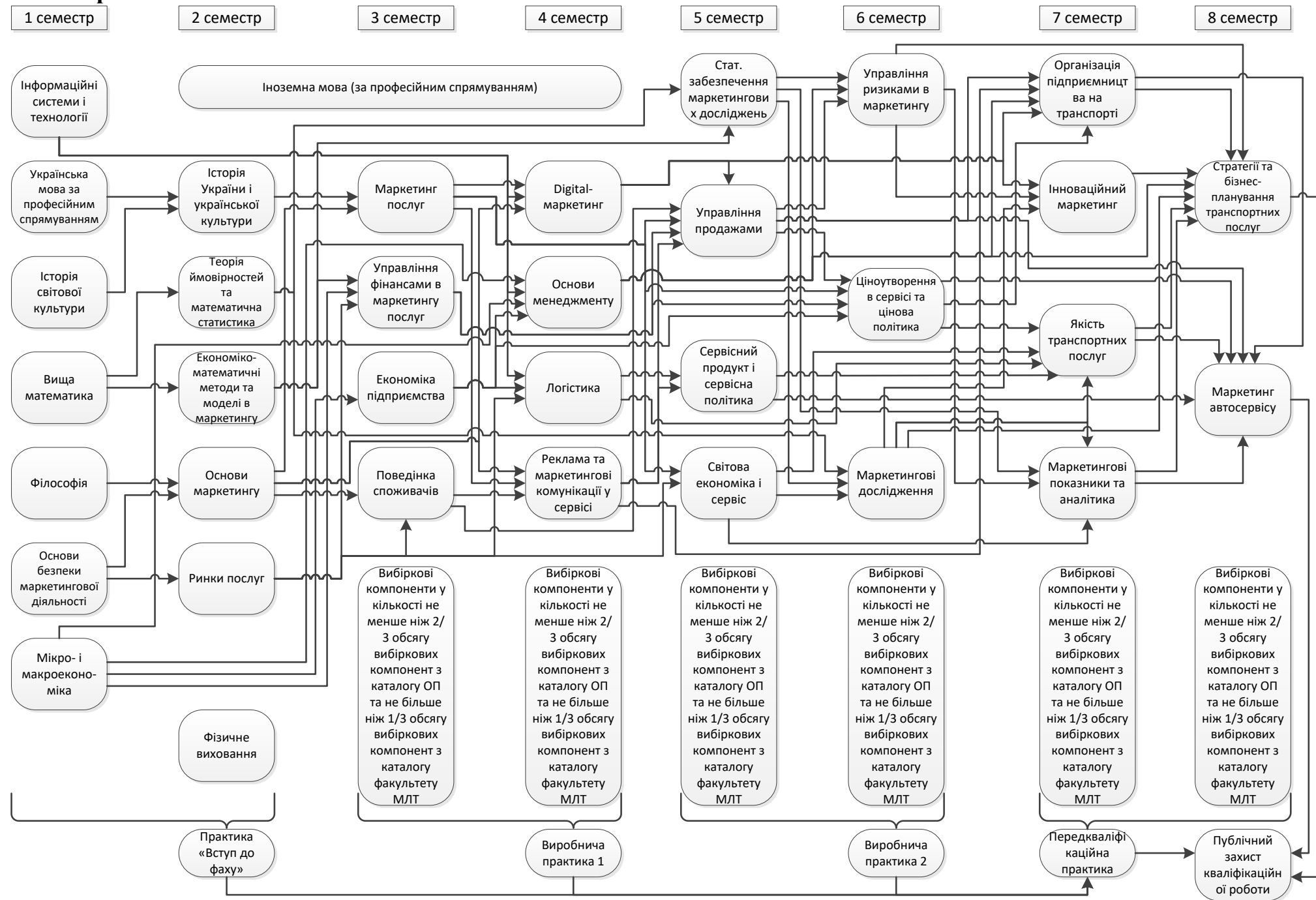
***Вибіркові компоненти обираються з переліку дисциплін:**

- каталогу ОП для бакалаврського рівня вищої освіти, набір 2021 року, розміщених на сайті за посиланням (<https://sites.google.com/ntu.edu.ua/management/>) у кількості не менше ніж 2/3 обсягу вибірових компонентів каталогу ОП;
- за бажанням студента, він обирає не більше ніж 1/3 обсягу вибірових компонентів з каталогу факультету менеджменту, логістики та туризму, розміщеному на сайті за посиланням (<http://vstup.ntu.edu.ua/katalog-fmlt-bach.pdf>).

**** Якщо запропонований перелік дисциплін не задовольняє запитів здобувачів, вони мають право вибирати навчальні дисципліни, що пропонуються для інших рівнів вищої освіти з Загальноуніверситетського каталогу (<http://www.ntu.edu.ua/studentam/vibirkovi-distsiplini/>) за погодженням з деканом факультету менеджменту, логістики та туризму.**

2.2 Структурно-логічна схема освітньо-професійної програми «Маркетинг послуг» за спеціальністю 075 «Маркетинг» ОК

бакалавр



3. Форма атестації здобувачів вищої освіти

Атестація випускників освітньо-професійної програми «Маркетинг послуг» спеціальності 075 «Маркетинг» проводиться у формі захисту кваліфікаційної роботи бакалавра та завершується видачою документу встановленого зразка про присудження йому ступеня бакалавра із присвоєнням кваліфікації: бакалавр маркетингу.

Атестація здійснюється відкрито і публічно.

4. Матриці відповідності програмних компетентностей компонентам освітньо-професійної програми

Матриця відповідності програмних компетентностей ЗК компонентам освітньо-професійної програми

Шифр компетент- Ності	ЗК 1	ЗК 2	ЗК 3	ЗК 4	ЗК 5	ЗК 6	ЗК 7	ЗК 8	ЗК 9	ЗК10	ЗК 11	ЗК 12	ЗК 13	ЗК 14	ЗК 15
Шифр дисципліни															
1 ОBOB'ЯЗКОВІ КОМПОНЕНТИ ОПП															
1.1 ЦИКЛ ЗАГАЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ															
1.1.1. Дисципліни соціально-гуманітарної підготовки															
OK3 1		+												+	
OK3 2	+	+		+										+	
OK3 3				+											
OK3 4				+											
OK3 5										+					
OK3 6		+													
1.1.2 Дисципліни фундаментальної, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки															
OK3 7								+							
OK3 8									+						
OK3 9					+	+									
OK3 10								+							
OK3 11								+							
OK3 12								+	+						
1.2 ЦИКЛ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ															
OKП 1						+	+							+	
OKП 2						+	+								
OKП 3							+						+		
OKП 4				+			+	+							
OKП 5					+	+	+								
OKП 6				+			+							+	
OKП 7			+					+						+	
OKП 8			+						+			+			
OKП 9					+		+		+						
OKП 10					+	+			+						
OKП 11			+				+		+						
OKП 12				+			+				+				
OKП 13					+				+						
OKП 14		+						+					+		
OKП 15							+	+							+

**Матриця відповідності програмних компетентностей СК, ЗСК компонентам освітньо-професійної програми
«Маркетинг послуг» за спеціальністю 075 «Маркетинг» ОКР бакалавр**

Шифр компетентності Шифр дисципліни	СК 1	СК 2	СК 3	СК 4	СК 5	СК 6	СК 7	СК 8	СК 9	СК 10	СК 11	СК 12	СК 13	СК 14	ЗСК 15	ЗСК 16	ЗСК 17	ЗСК 18
1. ОБОВ'ЯЗКОВІ КОМПОНЕНТИ ОПП																		
1.1. ЦИКЛ ЗАГАЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ																		
1.1.1. Дисципліни соціально-гуманітарної підготовки																		
ОКЗ 1													+					
ОКЗ 2			+										+					
ОКЗ 3					+													
ОКЗ 4			+															
ОКЗ 5												+						
ОКЗ 6																		
1.1.2 Дисципліни фундаментальної, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки																		
ОКЗ 7						+								+				
ОКЗ 8										+		+						
ОКЗ 9								+					+					
ОКЗ 10						+												
ОКЗ 11			+															
ОКЗ 12			+									+						
1.2 ЦИКЛ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ																		
ОКП 1										+			+					+
ОКП 2				+		+						+			+			
ОКП 3				+		+							+		+			
ОКП 4	+										+		+		+			
ОКП 5				+			+							+		+		
ОКП 6						+						+		+		+		
ОКП 7				+								+			+			
ОКП 8					+					+		+			+			
ОКП 9							+	+					+				+	
ОКП 10				+			+							+	+			

Шифр компетентності / Шифр дисципліни	СК 1	СК 2	СК 3	СК 4	СК 5	СК 6	СК 7	СК 8	СК 9	СК 10	СК 11	СК 12	СК 13	СК 14	ЗСК 15	ЗСК 16	ЗСК 17	ЗСК 18
ОКП 11					+					+		+			+			
ОКП 12					+								+	+		+		
ОКП 13			+				+	+		+			+	+				+
ОКП 14											+			+		+		
ОКП 15	+		+					+						+		+		
ОКП 16					+		+						+			+		
ОКП 17		+				+				+	+					+		
ОКП 18							+						+	+			+	
ОКП 19			+		+							+					+	
ОКП 20								+	+					+				+
ОКП 21			+			+						+				+		
ОКП 22			+				+						+				+	
ОКП 23	+			+	+							+					+	
Практична підготовка																		
НП	+		+	+	+													
ВП 1	+		+		+						+	+		+	+			+
ВП 2	+		+	+	+	+				+	+	+		+	+	+		
ПП	+		+	+	+	+	+			+	+	+		+	+	+	+	+

5. Матриця забезпечення програмних результатів навчання (ПРН) відповідним компонентам освітньо-професійної програми

Шифр компетен- тності Шифр дисципліни	ПРН 1	ПРН 2	ПРН 3	ПРН 4	ПРН 5	ПРН 6	ПРН 7	ПРН 8	ПРН 9	ПРН 10	ПРН 11	ПРН 12	ПРН 13	ПРН 14	ПРН 15	ПРН 16	ПРН 17	ПРН 18	ЗПРН 19	ЗПРН 20	ЗПРН 21	ЗПРН 22
1 ОBOB'ЯЗКОВІ КОМПОНЕНТИ ОПП																						
1.1 ЦИКЛ ЗАГАЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ																						
1.1.1. Дисципліни соціально-гуманітарної підготовки																						
OK3 1															+			+				
OK3 2												+			+			+				
OK3 3																+						
OK3 4												+										
OK3 5																	+					
OK3 6																		+				
1.1.2 Дисципліни фундаментальної, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки																						
OK3 7				+																		
OK3 8							+															
OK3 9									+				+									
OK3 10				+																		
OK3 11				+																		
OK3 12				+			+															
1.2 ЦИКЛ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ																						
OKП 1			+					+							+							+
OKП 2	+		+		+											+			+			
OKП 3			+								+								+			
OKП 4		+						+		+									+			
OKП 5						+				+			+								+	
OKП 6											+		+	+							+	
OKП 7					+	+												+	+			
OKП 8					+		+				+								+			

Шифр компетен-тності	ПРН 1	ПРН 2	ПРН 3	ПРН 4	ПРН 5	ПРН 6	ПРН 7	ПРН 8	ПРН 9	ПРН 10	ПРН 11	ПРН 12	ПРН 13	ПРН 14	ПРН 15	ПРН 16	ПРН 17	ПРН 18	ЗПРН 19	ЗПРН 20	ЗПРН 21	ЗПРН 22
ОКП 9						+				+			+								+	
ОКП 10				+		+							+						+			
ОКП 11					+		+	+											+			
ОКП 12									+			+		+						+		
ОКП 13				+			+			+			+									+
ОКП 14		+		+											+					+		
ОКП 15								+	+	+				+						+		
ОКП 16				+	+			+							+					+		
ОКП 17	+			+			+											+		+		
ОКП 18		+				+				+			+								+	
ОКП 19					+	+				+											+	
ОКП 20								+					+	+		+						+
ОКП 21		+		+	+															+		
ОКП 22		+		+						+											+	
ОКП 23	+					+												+			+	
Практична підготовка																						
НП			+			+						+		+		+	+					
ВП 1		+	+									+				+	+					
ВП 2		+	+			+						+				+	+					
ПП		+	+	+		+	+				+	+				+	+	+	+	+	+	+