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 в дипломі: бакалавр маркетингу

ЗАТВЕРДЖЕНО ВЧЕНОЮ
РАДОЮ
Голова вченої ради
_____ / М.Ф. Дмитриченко
(протокол № 6 від 30 червня 2020 р.

В редакції перегляду
Протокол № 7 від 30 червня 2021 р.
Наказ № 353 від 02.07.2021р.

Освітня програма вводиться в дію з 01.09. 2020 р.

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

Київ 2021

ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОРАМИ

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

РОЗРОБЛЕНО І СХВАЛЕНО
Науково-методичною радою ФМЛТ
Протокол № 9
від «15» червня 2021р.
Голова НМР факультету
_____О.О. Бакуліч

РЕКОМЕНДОВАНО

Науково-методичною радою університету
Протокол № _42_
від «_24_» __06__ 2021 р.
Голова Науково-методичної ради Національного транспортного університету
_____М.О. Білякович

ПОГОДЖЕНО

Проректор з навчальної роботи Національного транспортного університету
_____ О.К. Грищук
«_24_» __06__ 2021 р.

ПЕРЕДМОВА

ОП відповідає стандарту вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, що затверджений наказом Міністерства освіти і науки України від 05.12.2018 р.

Розроблено робочою проектною групою у складі:

Прізвище, ім'я, по батькові		Науковий ступінь	Вчене звання за кафедрою	Посада та назва підрозділу (за основним місцем роботи)
Керівник робочої групи (гарант ОП)	Бакалінський Олександр Вікторович	Доктор економічних наук	Професор за кафедрою менеджменту організацій і логістики	Професор кафедри менеджменту
Члени робочої групи	Бакуліч Олена Олександрівна	Кандидат технічних наук	Професор за кафедрою менеджменту	Декан факультету менеджменту, логістики та туризму
	Ложачевська Олена Михайлівна	Доктор економічних наук	Професор за кафедрою менеджменту	Завідувачка кафедри менеджменту
	Ільченко Вікторія Юліанівна	Кандидат економічних наук	Доцент за кафедрою менеджменту та підприємництва	Доцент кафедри менеджменту
	Малахова Юлія Анатоліївна	Кандидат економічних наук		Доцент кафедри менеджменту
	Мельник Тетяна Степанівна	Доктор економічних наук		Начальник відділу прогнозування ризиків Департаменту оперативного моніторингу АТ "Укрзалізниця"
	Яновська Вікторія Петрівна		Д.е.н., професор	Завідувачка кафедри економіки, маркетингу та бізнес-адміністрування Державного університету інфраструктури та технологій
	Шмалько Ірина Сергіївна	Здобувач першого рівня вищої освіти за ОП Маркетинг послуг		

Термін перегляду освітньої програми 1 раз на рік. **До наступного оновлення.** Цей **термін** не може перевищувати періоду акредитації.

Проект освітньо-професійної програми обговорений та схвалений на засіданні Вченої ради факультету менеджменту, логістики та туризму Протокол №12 від «23» червня 2021 року.

ЗАТВЕРДЖЕНО ТА НАДАНО ЧИННОСТІ
Наказом ректора Національного транспортного університету №353 від 01.07.2021 р.

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

Рецензії-відгуки зовнішніх стейкхолдерів:
1. Мельник Тетяна Степанівна, доктор економічних наук, Головний фахівець відділу методології та розвитку закупівельної функції управління планування, методології та аналізу Департаменту закупівель АТ "Укрзалізниця", м. Київ;
2. Яновська Вікторія Петрівна, доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економіки, маркетингу та бізнес-адміністрування Державного університету інфраструктури та технологій;
3. Мітченко Марія Іванівна, заступник генерального директора ПАТ «Київська виробнича компанія «РАПІД», м. Київ.

Профіль освітньо-професійної програми «Маркетинг послуг» зі спеціальності 075 «Маркетинг»

Гарант програми: доктор економічних наук, професор Бакалінський О. В.

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 ступінь. Обсяг освітньої програми: - на базі повної загальної середньої освіти становить 240 кредитів ЄКТС, - на базі ступеня «молодший бакалавр» (освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст») заклад вищої освіти має право визнати та перезарахувати кредити ЄКТС, отримані в межах попередньої освітньої програми підготовки молодшого бакалавра (молодшого спеціаліста), обсягом не більше ніж 120 кредитів ЄКТС. Мінімум 50% обсягу освітньої програми має бути спрямовано на забезпечення загальних та спеціальних (фахових) компетентностей за спеціальністю, 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	Первинна акредитація.
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. Термін перегляду освітньої програми 1 раз на рік. 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 висококваліфікованих конкурентоспроможних фахівців з маркетингу послуг, які володіють сучасними теоретичними знаннями, вміннями та практичними навичками у професійній сфері. Забезпечити теоретичну та практичну підготовку фахівців, здатних ідентифікувати та розв'язувати задачі і проблеми у сфері маркетингу послуг або у процесі навчання, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризуються невизначеністю умов і вимог. 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. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти.	
3 - Характеристика освітньої програми	
Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація (за наявності**))**	07 Управління та адміністрування 075 «Маркетинг» Освітньо-професійна програма «Маркетинг послуг» - *Об'єкт вивчення*: маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів. - *Цілі навчання*: підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності. - *Теоретичний зміст предметної області*: 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. - *Методи, методики та технології*: загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності. - *Інструментарій та обладнання*: 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 прикладних умінь і навичок щодо управління маркетинговою діяльністю організацій у різних сферах та на різних типах ринків, у наданні маркетингових послуг в сучасних умовах господарювання. Програма спрямована на здобуття компетентностей та досягнення програмних результатів навчання з маркетингу послуг із поглибленим вивченням маркетингової діяльності організацій на підприємствах та об'єктах дорожньо-транспортного комплексу
Особливості програми	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.
4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання	
Придатність до працевлаштування	Бакалавр з маркетингу (маркетолог) може обіймати первинні посади на підприємствах будь-якої організаційно-правої форми (комерційні, некомерційні, державні, комунальні), в яких випускники працюють у якості помічників або виконавців різноманітних служб маркетингу; в консультаційних центрах, консалтингових організаціях, в структурах центральних державних і регіональних органів управління, інноваційних фондах, фінансово-кредитних установах, науково-виробничо-технічних комплексах, фінансово-промислових групах, технопарках. Випускник може реалізувати отримані знання, працюючи у: підприємствах, що надають послуги (на посадах фахівців з: маркетингу послуг, маркетингових досліджень на ринку послуг, організації обслуговування; консультанта з послуг; торговельний представник; організатор з персоналу в галузі сервісу; тощо, в перспективі - топ-менеджери, керівники відділів і секторів, директори); національних та міжнародних холдингових компаніях (департаменти з маркетингу, стратегічного та інноваційного розвитку; відділи з організації сервісного обслуговування та продажу); консалтингових і інвестиційних компаніях; банківських установах (консультант з банківських послуг); органах державної влади (адміністратор з надання соціальних послуг населенню); власному бізнесі, консультантом з ERP-систем у сферах маркетингу, логістиці тощо; адміністратором баз даних; консультантом з маркетингових досліджень та розробки і організації послуг.
Подальше навчання	Отримання освіти на другому (магістерському) рівні вищої освіти (програма третього циклу FQ-EHEA, 7 рівня EQF-LLL та 7 рівня НРК) у навчальних закладах відповідного рівня акредитації. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти.
5 – Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	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. Методи, методики та технології: загальнонаукові та спеціальні

	методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.
Оцінювання	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.
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.
Спеціальні (фахові) компетентності (СК), визначені стандартом вищої освіти	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 в'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. СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу. СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос-функціональному розрізі. СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
Фахові компетентності ОП, визначені ЗВО (ЗСК)	ЗСК16 Здатність використовувати закони й методи регулювання ринку послуг у поєднанні з сучасною практикою маркетингу для прийняття й реалізації оптимальних маркетингових рішень. ЗСК17 Здатність ідентифікувати та оцінювати якість послуги та її спроможність задовольняти потреби в змінних умовах при вирішенні основних маркетингових завдань. ЗСК18 Здатність підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та перспектив розвитку окремих сегментів ринку послуг з використанням маркетингової концепції. ЗСК19 Здатність здійснювати сегментацію ринку послуг враховуючи специфіку позиціонування для забезпечення конкурентоспроможності. ЗСК20 Здатність до оцінки та прогнозування розвитку маркетингової діяльності транспортного підприємства з врахуванням товарної політики та особливістю ціноутворення у сфері послуг. ЗСК21 Здатність до застосування базових знань, аналізу теорій, принципів, засобів й інструментів управління контактами та сервісними продуктами у маркетингу послуг. ЗСК22 Здатність до планування, організації, регулювання та контролювання комплексу маркетингової діяльності сфери послуг

	за результатами аналізу конкурентного середовища підприємства на вітчизняному та міжнародному ринках.
7 – Програмні результати навчання	
Програмні результати навчання спеціальності (ПРН)	ПРН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності. ПРН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності. ПРН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу. ПРН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію. ПРН5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів. ПРН6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності. ПРН7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію. ПРН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища. ПРН9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень. ПРН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта. ПРН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта. ПРН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним. ПРН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи. ПРН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення. 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. ПРН16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

	ПРН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології. ПРН18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.
Програмні результати навчання ОП, визначені ЗВО (ЗПРН)	ЗПРН18 Уміти розробляти маркетингову стратегію підприємства відносно кожного з елементів маркетингового комплексу для різних послуг з урахуванням стадії життєвого циклу, частки ринку. ЗПРН19 Уміння застосовувати сучасні методи, прийоми, інтенсивні технології діагностики та експертизи якості послуг, методологію моделювання у сфері послуг. ЗПРН20 Знати та вміти використовувати сучасні інструменти маркетингу послуг. ЗПРН21 Уміння забезпечувати процес створення та надання послуг в сфері маркетингової діяльності. ЗПРН22 Уміти формувати і реалізовувати концепції маркетингу для налагодження довгострокових стосунків. ЗПРН23 Розуміти та вивчати міжнародні ринки, євроінтеграційні процеси та перспективи співпраці із закордонними партнерами на просування різних видів послуг. ЗПРН24 Уміти визначати та розраховувати потребу в ресурсах для надання якісних послуг. ЗПРН25 Здійснювати моніторинг процесу споживання з метою вивчення поведінки споживачів, виявлення нових потреб та аналізу нових можливостей для маркетингу послуг, з метою максимізації прибутку. ЗПРН26 Розуміти закономірності та тенденції розвитку ринку послуг та їх вплив на цінову політику та політику розповсюдження послуг на ринку. ЗПРН27 Здатність враховувати особливості маркетингової діяльності підприємства, лояльність споживачів послуг та аналізувати ситуацію на ринку послуг.
8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми	
Кадрове забезпечення	Підготовку бакалаврів спеціальності 075 «Маркетинг», ОПП «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. 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.
Матеріально-технічне	Освітній процес за освітньою програмою відбувається в аудиторіях, обладнаних необхідними технічними засобами.

забезпечення	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. У освітньому процесі використовуються програмні продукти Google Classroom, Zoom, що дозволяє організовувати та контролювати роботу студентів у дистанційному режимі, запровадженому на період карантину. 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.
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	Студенти, що навчаються за цією програмою та викладачі, можуть користуватися бібліотекою, яка розташована у студентському містечку, а також читальною залою, 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.
9 – Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	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://www.ntu.edu.ua/wp-**

	content/uploads/2017/10/polozhennja_akadem_stud.pdf) та здійснюється на підставі угоди про співробітництво між Національним транспортним університетом і закладом вищої освіти України.
Міжнародна кредитна мобільність	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://www.ntu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/10/**) **polozhennja_akadem_stud.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.
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	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. **(http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MUS19927.html)** Мова викладання – українська.

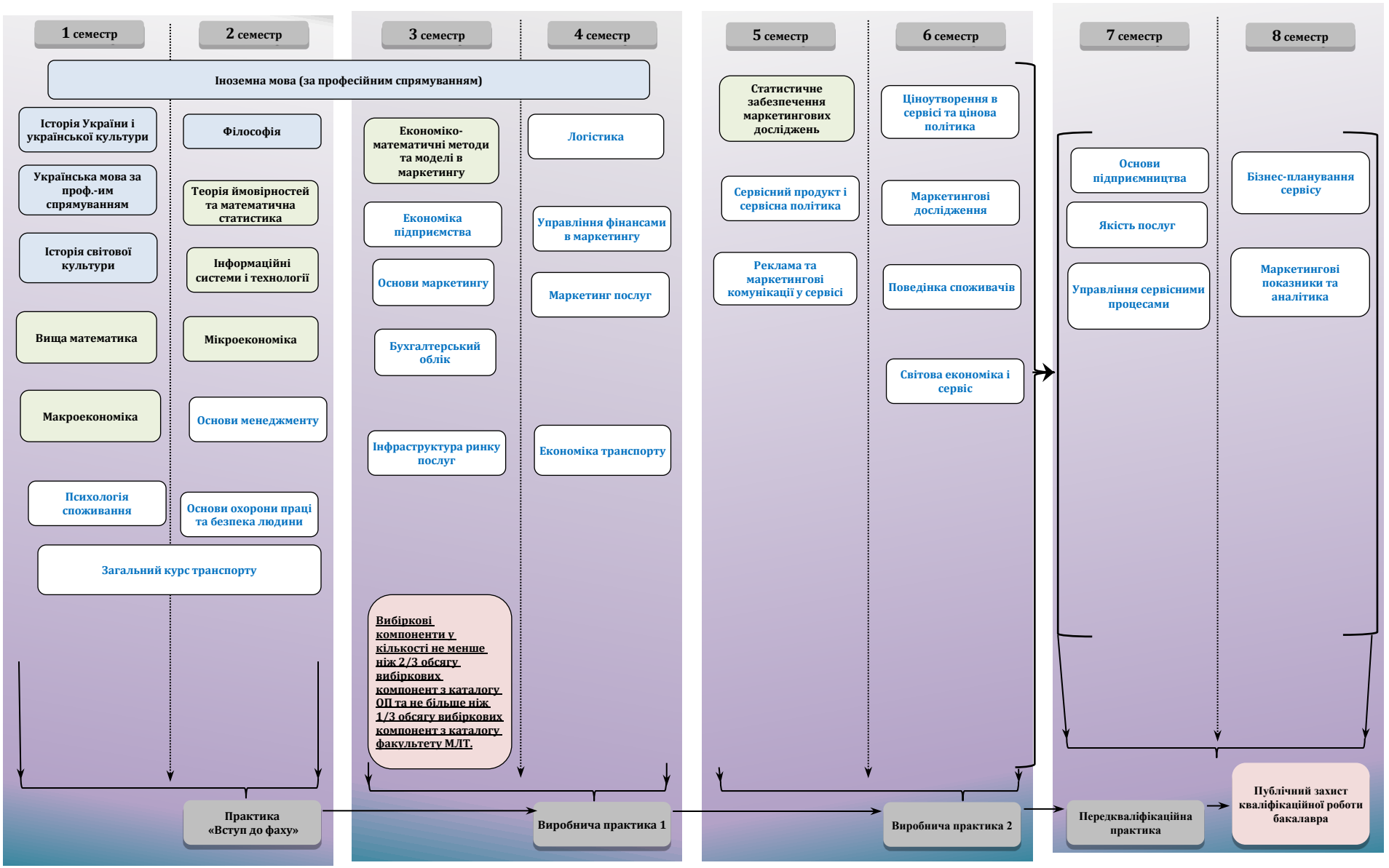
Перелік компонент освітньо-професійної програми «Маркетинг послуг» та їх логічна послідовність

Перелік компонент освітньо-професійної програми «Маркетинг послуг» за спеціальністю 075 «Маркетинг» ОКР бакалавр

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційна робота)	Кіль-кість кредитів	Форма підсумкового контролю
1 ОБОВ'ЯЗКОВІ КОМПОНЕНТИ ОПП			
1.1 ЦИКЛ ЗАГАЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ			
1.1.1. Дисципліни соціально-гуманітарної підготовки			
ОКЗ 1	Історія України та української культури	4,5	Екзамен
ОКЗ 2	Історія світової культури	4,5	Залік
ОКЗ 3	Українська мова (за професійним спрямуванням)	3	Екзамен
ОКЗ 4	Іноземна мова (за професійним спрямуванням)	12	Екзамен Залік
ОКЗ 5	Філософія	4	Екзамен
Всього за циклом соціально-гуманітарної підготовки		***28***	
1.1.2 Дисципліни фундаментальної, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки			
ОКЗ 6	Вища та прикладна математика	12	Екзамен/РР Залік
ОКЗ 7	Інформаційні системи та технології	4,5	Залік
ОКЗ 8	Статистичне забезпечення маркетингових досліджень	6	Екзамен/РР
ОКЗ 9	Економічна теорія	6	Екзамен/Залік
Всього за циклом фундаментальної, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки		***28,5***	
1.2 ЦИКЛ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ			
ОКП 1	Психологія споживання	4	Залік
ОКП 2	Загальний курс транспорту	6	Залік
ОКП 3	Основи менеджменту	4,5	Екзамен/КР
ОКП 4	Основи охорони праці та безпека людини	3	Залік
ОКП 5	Економіка підприємства	4	Екзамен
ОКП 6	Основи маркетингу	5	Екзамен/КР
ОКП 7	Бухгалтерський облік	4	Залік
ОКП 8	Інфраструктура ринку послуг	3	Залік
ОКП 9	Логістика	4	Залік/РР
ОКП 10	Управління фінансами в маркетингу	3	Залік
ОКП 11	Маркетинг послуг	5,5	Екзамен/КР
ОКП 12	Економіка транспорту	3	Залік/РР
ОКП 13	Сервісний продукт і сервісна політика	3	Залік/КР
ОКП 14	Реклама та маркетингові комунікації у сервісі	3,5	Екзамен/КР
ОКП 15	Ціноутворення в сервісі та цінова політика	4	Екзамен/КР
ОКП 16	Маркетингові дослідження	5	Екзамен/РР
ОКП 17	Поведінка споживачів	3	Залік/РР
ОКП 18	Світова економіка і сервіс	3	Екзамен

ОКП 19	Основи підприємництва	4,5	Залік/КР
ОКП 20	Якість послуг	5	Екзамен/КР
ОКП 21	Управління сервісними процесами	6	Екзамен/РР
ОКП 22	Бізнес-планування сервісу	6	Екзамен/КР
ОКП 23	Маркетингові показники та аналітика	4	Екзамен/РР
Всього за циклом професійної підготовки		***96,0***	
Практична підготовка			
НП	Навчальна практика “Вступ до фаху”	1,5	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		***12,0***	
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%)**	
	Фізичне виховання – *Факультативні заняття*	8	
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ		**240,0**	

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



Форма атестації здобувачів вищої освіти

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

Атестація здійснюється відкрито і публічно.

Матриці відповідності програмних компетентностей компонентам освітньо-професійної програми «Маркетинг послуг» за спеціальністю 075 «Маркетинг»

Матриця відповідності програмних компетентностей ЗК компонентам освітньо-професійної програми

Шифр компетент-ності / Шифр дисципліни	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
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	+	+		+										
1.1.2 Дисципліни фундаментальної, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки														
ОКЗ 6				+										
ОКЗ 7			+	+					+					
ОКЗ 8								+						
ОКЗ 9			+	+										
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			+				+	+						
ОКП 11				+		+								
ОКП 12			+	+				+						
ОКП 13				+		+								
ОКП 14						+				+				
ОКП 15						+	+							
ОКП 16					+	+	+	+						
ОКП 17						+								

Шифр компетент-ності / Шифр дисципліни	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
ОКП 18								+						
ОКП 19									+					+
ОКП 20						+								
ОКП 21					+				+	+			+	+
ОКП 22									+					
ОКП 23			+			+	+							
Практична підготовка														
НП			+					+	+	+	+		+	+
ВП 1	+		+	+	+			+	+	+	+		+	+
ВП 2		+	+	+				+	+	+	+	+	+	+
ПП	+		+	+	+			+	+	+	+	+	+	+
Кваліфікаційна робота бакалавра														
КРБ	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

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	ЗСК 19	ЗСК 20	ЗСК 21	ЗСК 22
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																						
1.1.2 Дисципліни фундаментальної, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки																						
ОКЗ 6																	+					
ОКЗ 7										+							+					
ОКЗ 8						+																
ОКЗ 9							+				+				+							
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														+					+			
ОКП 11				+												+		+			+	
ОКП 12	+														+							+
ОКП 13													+						+	+		

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	СК 15	ЗСК 16	ЗСК 17	ЗСК 18	ЗСК 19	ЗСК 20	ЗСК 21	ЗСК 22
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	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+
Кваліфікаційна робота бакалавра																						
КРБ	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Матриця забезпечення програмних результатів навчання (ПРН) відповідним компонентам освітньо-професійної програми «Маркетинг послуг»
за спеціальністю 075 «Маркетинг» ОКР бакалавр

Шифр компетентності / 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	ЗПРН 23	ЗПРН 24	ЗПРН 25	ЗПРН 26	ЗПРН 27
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												+			+			+									
1.1.2 Дисципліни фундаментальної, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки																											
ОКЗ 6							+					+								+							
ОКЗ 7							+	+								+				+							
ОКЗ 8				+			+																			+	
ОКЗ 9		+		+		+					+													+			+
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 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	ЗПРН 18	ЗПРН 19	ЗПРН 20	ЗПРН 21	ЗПРН 22	ЗПРН 23	ЗПРН 24	ЗПРН 25	ЗПРН 26	ЗПРН 27
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			+	+	+	+		+			+	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Кваліфікаційна робота бакалавра																											
КРБ	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+