

**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  
/ Микола ДМИТРИЧЕНКО  
(протокол № 6 від 30.06.2020 р.

В редакції перегляду  
Протокол №5 від 30.06.2022р.  
Наказ № 261 від 30.06.2022р.

Освітня програма вводиться в дію з 01.09.2018 р.



Ректор / Микола ДМИТРИЧЕНКО /  
(наказ № 312 від 30.06.2020р.)

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
Кваліфікація	Бакалавр маркетингу

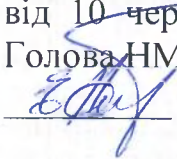
**РОЗРОБЛЕНО І СХВАЛЕНО**

Науково-методичною комісією спеціальності 075 «Маркетинг»

Протокол № 11

від 10 червня 2024 р.

Голова НМК спеціальності

  
Олена ЛОЖАЧЕВСЬКА

**РЕКОМЕНДОВАНО**

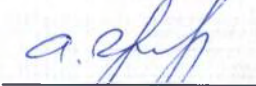
Науково-методичною радою університету

Протокол № 44

від 26 червня 2024 р.

Голова Науково-методичної ради

Національного транспортного університету

  
Олександр ГРИЦУК

**ПОГОДЖЕНО**

Проректор з навчальної роботи  
Національного транспортного  
університету

  
Віталій ХАРУТА

26 червня 2024 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 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)	Железняк Катерина Леонідівна	Кандидат економічних наук	Доцент за кафедрою менеджменту	Доцент 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	Доцент кафедри менеджменту
	Коваленко Наталія Василівна	Доктор економічних наук	Професор за кафедрою менеджменту	Професор кафедри менеджменту
	Мельник Тетяна Степанівна	Доктор економічних наук		Головний фахівець відділу методології та розвитку закупівельної функції управління планування, методології та аналізу Департаменту закупівель АТ "Укрзалізниця"
	Бокий Антон Володимирович			Начальник сектору маркетингу в соціальних мережах відділу маркетингу ТОВ «Інтертоп Україна»
Вікторія Остряніна	Здобувач третього 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 Національного транспортного університету.  
Протокол № 6 від 27.06. 2024 року.

### ЗАТВЕРДЖЕНО ТА НАДАНО ЧИННОСТІ

Наказом ректора Національного транспортного університету № 507 від 27.06. 2024 року.

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

Рецензії-відгуки зовнішніх стейкхолдерів:

1. Тетяна Гужевська, фінансовий директор Асоціації міжнародних автомобільних перевізників України;
2. Євгеній Іванов, керівник відділу продаж ТОВ з П «Вольво Україна»;
3. Володимир Писаренко, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Полтавського державного аграрного університету;
4. Тетяна Князева, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу Національного авіаційного університету;
5. Ірина Каліна, доктор економічних наук, професор, заступник директора Навчально-наукового інституту управління, економіки та бізнесу ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом»
6. Віталій Маліцький – заступник директора філії «Єдиний розрахунковий центр залізничних перевезень» АТ «Укрзалізниця»;
7. Антон Бокий - Head of SMM and Influencer Marketing в компанії INTERTOP Ukraine.

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

**Гарант програми: кандидат економічних наук, доцент Желізняк К.Л.**

<b>1 – Загальна інформація</b>	
<b>Повна назва вищого навчального закладу та структурного підрозділу</b>	<b>Національний транспортний університет</b> Факультет менеджменту, логістики та туризму Кафедра менеджменту
<b>Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу</b>	Перший (бакалаврський) спеціальність «Маркетинг» Освітньо-професійна програма «Маркетинг послуг» Освітня кваліфікація: бакалавр маркетингу за освітньо-професійною програмою «Маркетинг послуг»
<b>Офіційна назва освітньої програми</b>	Маркетинг послуг
<b>Тип диплому та обсяг освітньої програми</b>	Диплом бакалавра, одиничний ступінь. Обсяг освітньої програми: <ul style="list-style-type: none"> <li>• на базі повної загальної середньої освіти – 240 кредитів ЄКТС;</li> <li>• 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): <ul style="list-style-type: none"> <li>- спеціальностей галузі знань 07 «Управління та адміністрування», а також спеціальності 051 «Економіка» – не більше, ніж 120 кредитів ЄКТС;</li> <li>- інших спеціальностей – не більше, ніж 60 кредитів ЄКТС.</li> </ul> </li> <li>- на основі ступеня «фаховий молодший бакалавр» заклад вищої освіти має право визнати та перезарахувати не більше ніж 60 кредитів ЄКТС, отриманих за попередньою освітньою програмою фахової передвищої освіти.</li> </ul> <p>Прийом на основі ступенів «молодший бакалавр», «фаховий молодший бакалавр» або освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст» здійснюється за результатами зовнішнього незалежного оцінювання в порядку, визначеному законодавством. 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.</p>
<b>Наявність акредитації</b>	Рішення Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти про умовну (відкладену) акредитацію освітньої програми. Протокол №10 (60) від 14.05.2024.
<b>Цикл/рівень</b>	НРК України – 6 рівень, FQ-EHEA – перший цикл, EQF-LLL – 6 рівень.
<b>Передумови</b>	Наявність повної середньої освіти, ступеня молодшого бакалавра, ОКР молодший спеціаліст
<b>Мова(и) викладання</b>	Українська мова
<b>Термін дії освітньої</b>	Програма впроваджена в 2020 році, діє до наступного оновлення

<b>програми</b>	
<b>Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми</b>	www.ntu.edu.ua
<b>2 – Мета освітньої програми</b>	
<p>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. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти.</p>	
<b>3 - Характеристика освітньої програми</b>	
<b>Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація (за наявності))</b>	<p>07 Управління та адміністрування 075 «Маркетинг» Освітньо-професійна програма «Маркетинг послуг»</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Об'єкт вивчення:</i> маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів.</li> <li>- <i>Цілі навчання:</i> підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності.</li> <li>- <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.</li> <li>- <i>Методи, методика та технології:</i> загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методика та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</li> <li>- <i>Інструментарій та обладнання:</i> сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.</li> </ul>
<b>Орієнтація освітньої програми</b>	Освітньо-професійна, прикладна.
<b>Основний фокус освітньої програми та спеціалізації</b>	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

	<p>господарювання.</p> <p>Програма спрямована на здобуття компетентностей та досягнення програмних результатів навчання з маркетингу послуг із поглибленим вивченням маркетингової діяльності на підприємствах та суб'єктах дорожньо-транспортного комплексу.</p>
<b>Особливості програми</b>	<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.</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.</p> <p>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>
<b>4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання</b>	
<b>Придатність до працевлаштування</b>	<p>Випускники отримують можливість працевлаштування на підприємствах (організаціях, установах) різних форм власності в області маркетингу на посадах визначених чинною редакцією Національного класифікатора України: Класифікатор професій (ДК 003:2010) в межах відповідної спеціальності та обіймати посади в інших секторах економіки.</p>
<b>Подальше навчання</b>	<p>Отримання освіти на другому (магістерському) рівні вищої освіти (програма другого циклу FQ-ЕНЕА, 7 рівня EQF-LLL та 7 рівня НРК) у навчальних закладах відповідного рівня акредитації. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти.</p>
<b>5 – Викладання та оцінювання</b>	
<b>Викладання та навчання</b>	<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>



<b>Оцінювання</b>	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.
<b>6 – Програмні компетентності</b>	
<b>Інтегральна компетентність</b>	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.
<b>Загальні компетентності (ЗК)</b>	<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>
<b>Спеціальні (фахові) компетентності (СК), визначені стандартом вищої освіти</b>	<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</p>



	<p>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 інноваційної 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><b>Фахові компетентності ОП, визначені ЗВО (ЗСК)</b></p>	<p>ЗСК15 Здатність використовувати закони й методи регулювання ринку послуг у поєднанні з сучасною практикою маркетингу для прийняття й реалізації оптимальних маркетингових рішень.</p> <p>ЗСК16 Здатність ідентифікувати та оцінювати якість послуги та її спроможність задовольняти потреби в змінних умовах при вирішенні основних маркетингових завдань.</p> <p>ЗСК17 Здатність підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та перспектив розвитку окремих сегментів ринку послуг з використанням маркетингової концепції.</p> <p>ЗСК18 Здатність здійснювати сегментацію ринку послуг враховуючи специфіку позиціонування для забезпечення конкурентоспроможності.</p> <p>ЗСК19 Здатність до оцінки та прогнозування розвитку маркетингової діяльності транспортного підприємства з врахуванням товарної політики та особливостю ціноутворення у сфері послуг.</p> <p>ЗСК20 Здатність до застосування базових знань, аналізу теорій, принципів, засобів й інструментів управління контактами та сервісними продуктами у маркетингу послуг.</p> <p>ЗСК21 Здатність до планування, організації, регулювання та контролювання комплексу маркетингової діяльності сфери транспортних послуг за результатами аналізу конкурентного середовища підприємства на вітчизняному та міжнародному</p>

	ринках.
<b>7 – Програмні результати навчання</b>	
<b>Програмні результати навчання спеціальності (ПРН)</b>	<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</p>

	<p>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>
<b>Програмні результати навчання ОП, визначені ЗВО (ЗПРН)</b>	<p>ЗПРН19 Уміти розробляти маркетингову стратегію підприємства відносно кожного з елементів маркетингового комплексу для різних послуг з урахуванням стадії життєвого циклу, частки ринку.</p> <p>ЗПРН20 Уміння застосовувати сучасні методи, прийоми, інтенсивні технології діагностики та експертизи якості послуг, методологію моделювання у сфері послуг.</p> <p>ЗПРН21 Знати та вміти використовувати сучасні інструменти маркетингу послуг.</p> <p>ЗПРН22 Уміння забезпечувати процес створення та надання послуг в сфері маркетингової діяльності.</p> <p>ЗПРН23 Уміти формувати і реалізовувати концепції маркетингу для налагодження довгострокових стосунків.</p> <p>ЗПРН24 Розуміти та вивчати міжнародні ринки, євроінтеграційні процеси та перспективи співпраці із закордонними партнерами на просування різних видів послуг.</p> <p>ЗПРН25 Уміти визначати та розраховувати потребу в ресурсах для надання якісних транспортних послуг.</p> <p>ЗПРН26 Здійснювати моніторинг процесу споживання з метою вивчення поведінки споживачів, виявлення нових потреб та аналізу нових можливостей для маркетингу послуг, з метою максимізації прибутку.</p> <p>ЗПРН27 Розуміти закономірності та тенденції розвитку дорожньо-транспортного комплексу та їх вплив на цінову політику та політику розповсюдження на ринку транспортних послуг.</p> <p>ЗПРН28 Аналізувати та враховувати особливості маркетингової діяльності підприємства, лояльність споживачів послуг та аналізувати ситуацію на ринку послуг.</p>
<b>8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми</b>	
<b>Кадрове забезпечення</b>	<p>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.</p> <p>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>
<b>Матеріально-технічне забезпечення</b>	<p>Освітній процес за освітньою програмою відбувається в аудиторіях, обладнаних необхідними технічними засобами. Навчальні заняття проводяться в аудиторіях та чотирьох</p>

	<p>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 <a href="http://moodle.ntu.edu.ua">http://moodle.ntu.edu.ua</a>, електронна бібліотека НТУ <a href="http://library.ntu.edu.ua">http://library.ntu.edu.ua</a>, 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 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><b>Інформаційне та навчально-методичне забезпечення</b></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.</p> <p>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><b>9 – Академічна мобільність</b></p>	
<p><b>Національна кредитна мобільність</b></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» (<a href="https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/579-2015-%D0%BF#Text">https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/579-2015-%D0%BF#Text</a>) та Положенням про порядок реалізації права на академічну мобільність студентів НТУ, затвердженим Вченою радою Національного транспортного університету 28 вересня 2017 р., протокол № 8 (<a href="http://www.ntu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/10/polozhennja_akadem_stud.pdf">http://www.ntu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/10/polozhennja_akadem_stud.pdf</a>) та</p>

	здійснюється на підставі угоди про співробітництво між Національним транспортним університетом і закладом вищої освіти України.
<b>Міжнародна кредитна мобільність</b>	Міжнародна кредитна мобільність регламентується Постановою Кабінету Міністрів України від 12 серпня 2015 р. № 579 «Про затвердження Положення про порядок реалізації права на академічну мобільність» ( <a href="https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/579-2015-%D0%BF#Text">https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/579-2015-%D0%BF#Text</a> ) та Положенням про порядок реалізації права на академічну мобільність студентів НТУ, затвердженим Вченою радою Національного транспортного університету 28 вересня 2017 р., протокол № 8 ( <a href="http://www.ntu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/10/polozhennja_akadem_stud.pdf">http://www.ntu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/10/polozhennja_akadem_stud.pdf</a> ) 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.
<b>Навчання іноземних здобувачів вищої освіти</b>	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. ( <a href="http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MUS19927.html">http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MUS19927.html</a> ) 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
<b>1 ОBOB'ЯЗКОВІ КОМПОНЕНТИ ОПП</b>			
<b>1.1 ЦИКЛ ЗАГАЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ</b>			
<b>1.1.1. Дисципліни соціально-гуманітарної підготовки</b>			
ОКЗ 1	Історія світової культури	4	Залік
ОКЗ 2	Філософія	4	Залік
ОКЗ 3	Українська мова (за професійним спрямуванням)	4	Екзамен
ОКЗ 4	Історія України та української культури	4	Екзамен
ОКЗ 5	Іноземна мова (за професійним спрямуванням)	9	Залік Екзамен
<i><b>Всього за циклом соціально-гуманітарної підготовки</b></i>		<b>25</b>	
<b>1.1.2 Дисципліни фундаментальної, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки</b>			
ОКЗ 6	Вища математика	4	Екзамен
ОКЗ 7	Інформаційні системи та технології	4	Залік
ОКЗ 8	Мікро- і макроекономіка	5	Екзамен
ОКЗ 9	Теорія ймовірностей та математична статистика	4,5	Залік
ОКЗ 10	Економіко-математичні методи та моделі в маркетингу	5	Екзамен/РР
ОКЗ 11	Статистичне забезпечення маркетингових досліджень	3	Екзамен
<i><b>Всього за циклом фундаментальної, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки</b></i>		<b>25,5</b>	
<b>1.2 ЦИКЛ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ</b>			
ОКП 1	Основи безпеки маркетингової діяльності	5	Екзамен
ОКП 2	Основи маркетингу	5	Екзамен/КР
ОКП 3	Ринки послуг	5	Залік
ОКП 4	Маркетинг послуг	6	Екзамен/КР
ОКП 5	Управління фінансами в маркетингу послуг	5	Екзамен/РР
ОКП 6	Економіка підприємства	5	Екзамен/КР
ОКП 7	Поведінка споживачів	4	Залік
ОКП 8	Digital-маркетинг	3	Залік
ОКП 9	Основи менеджменту	4	Екзамен/КР
ОКП 10	Логістика	4	Залік/РР
ОКП 11	Реклама та маркетингові комунікації у сервісі	4,5	Екзамен/КР
ОКП 12	Управління продажами	4	Екзамен/КР
ОКП 13	Сервісний продукт і сервісна політика	4	Екзамен/КР
ОКП 14	Світова економіка і сервіс	3	Екзамен
ОКП 15	Управління ризиками в маркетингу	4,5	Екзамен/КР
ОКП 16	Ціноутворення в сервісі та цінова політика	4	Екзамен/РР
ОКП 17	Маркетингові дослідження	5	Екзамен/КР

ОКП 18	Організація підприємництва на транспорті	4	Екзамен
ОКП 19	Якість транспортних послуг	5	Екзамен/КР
ОКП 20	Інноваційний маркетинг	4	Екзамен/РР
ОКП 21	Маркетингові показники та аналітика	5	Екзамен/КР
ОКП 22	Стратегії та бізнес-планування транспортних послуг	4	Екзамен/КР
ОКП 23	Маркетинг автосервісу	3,5	Екзамен/РР
<b>Всього за циклом професійної підготовки</b>		<b>100,5</b>	
<b>Практична підготовка</b>			
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
<b>Разом за практичною підготовкою</b>		<b>13,5</b>	
<b>АТЕСТАЦІЯ</b>			
КРБ	Кваліфікаційна робота бакалавра	7,5	Публічний захист
<b>Разом за атестацією</b>		<b>7,5</b>	
<b>Разом за обов'язковою компонентою ОП</b>		<b>172 (72%)</b>	
<b>2. ВИБІРКОВІ КОМПОНЕНТИ*</b>		68	Залік
<b>Каталог ОП</b>		<b>48</b>	
<b>Каталог факультету</b>		<b>20</b>	
<b>Разом за вибірковою компонентою ОП</b>		<b>68 (28%)</b>	
Фізичне виховання – Факультативні заняття		8	
<b>ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ</b>		<b>240,0</b>	

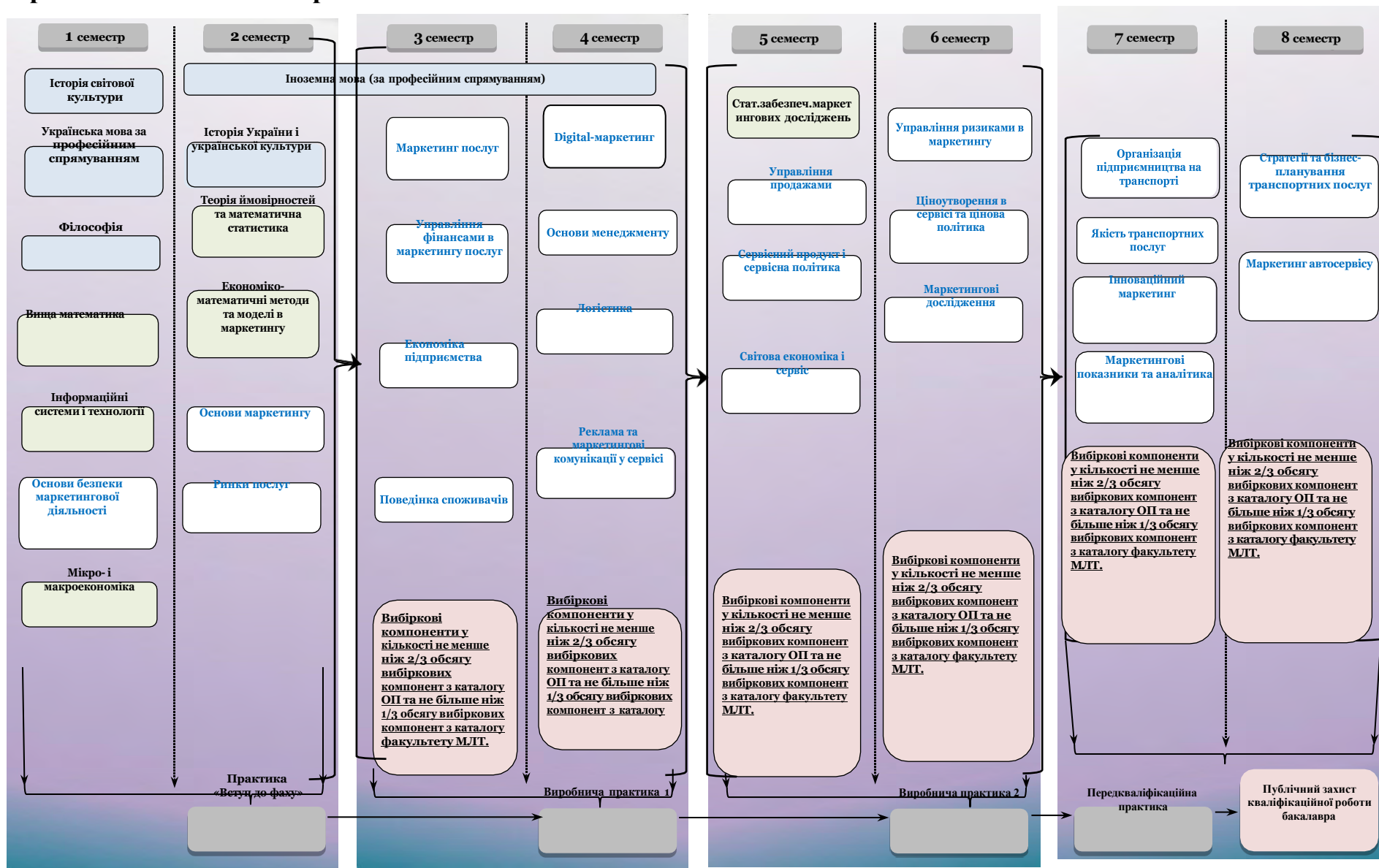
**\*Вибіркові компоненти обираються з переліку дисциплін:**

- 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://www.ntu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/12/katalog-fmlt-bach-2021.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» 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	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															
<b>1 ОBOB'ЯЗКОВІ КОМПОНЕНТИ ОПП</b>															
<b>1.1 ЦИКЛ ЗАГАЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ</b>															
<b>1.1.1. Дисципліни соціально-гуманітарної підготовки</b>															
OK3 1													+	+	
OK3 2		+												+	+
OK3 3				+										+	
OK3 4				+											
OK3 5										+					
<b>1.1.2 Дисципліни фундаментальної, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки</b>															
OK3 6								+	+						
OK3 7									+						
OK3 8								+						+	
OK3 9								+	+						
OK3 10								+	+						
OK3 11									+						
<b>1.2 ЦИКЛ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ</b>															
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 забезпечення програмних результатів навчання (ПРН) відповідним компонентам освітньо-професійної програми «Маркетинг послуг» за спеціальністю 075 «Маркетинг» ОКР бакалавр**

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	ЗПРН 23	ЗПРН 24	ЗПРН 25	ЗПРН 26	ЗПРН 27	ЗПРН 28	
	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																	+												
	1.1.2 Дисципліни фундаментальної, природничо-наукової та загальнооекономічної підготовки																												
OK3 6				+																									
OK3 7							+																						
OK3 8										+			+																
OK3 9				+																									
OK3 10				+																									
OK3 11							+																						
	1.2 ЦИКЛ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ																												
OKП 1	+		+					+							+														+
OKП 2	+				+	+										+													+
OKП 3			+							+	+														+				
OKП 4		+	+					+	+													+	+						
OKП 5						+				+	+		+									+				+			
OKП 6											+		+	+												+			
OKП 7					+	+	+								+														+
OKП 8				+	+					+	+															+			





