

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича



**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА  
«МАРКЕТИНГ»**

*першого (бакалаврського) рівня вищої освіти*

за спеціальністю D5 Маркетинг  
галузі знань D Бізнес, адміністрування та право

**ЗАТВЕРДЖЕНО** Вченою радою  
Голова Вченої ради

**Руслан БЛОСКУРСЬКИЙ**

*(Протокол №5 від «28» квітня 2025 р.)*

**ВВОДИТЬСЯ В ДІЮ** з «01» вересня 2025р.

**Ректор**

**Руслан БЛОСКУРСЬКИЙ**

*(Наказ № 164 від «01» травня 2025 р.)*

**Чернівці – 2025 р.**

**ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ**  
**освітньо-професійної програми**

|  |  |
|--|--|
| <p align="center"><b>«РОЗРОБЛЕНО»</b></p> <p>Робочою групою кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку</p> <p>Керівник робочої групи</p> <p> Олег БУРДЯК<br/>«25» лютого 2025 р.</p> | <p align="center"><b>«УХВАЛЕНО»</b></p> <p>На засіданні кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку</p> <p>Завідувач кафедрою</p> <p> Ірина БУДНІКЕВИЧ<br/>Протокол №10<br/>від «31» березня 2025 р.</p>   |
| <p align="center"><b>«СХВАЛЕНО»</b></p> <p>Вченою радою економічного факультету</p> <p>Голова Вченої ради</p> <p> Роман ГРЕШКО<br/>Протокол №13<br/>від «16» квітня 2025 р.</p>                 | <p align="center"><b>«РЕКОМЕНДОВАНО»</b></p> <p>Науково-методичною радою</p> <p>Голова Науково-методичної ради</p> <p> Тетяна ФЕДІРЧИК<br/>Протокол №11<br/>від «24» квітня 2025 р.</p>  |
| <p align="center"><b>«ПОГОДЖЕНО»</b></p> <p>Начальник навчального відділу</p> <p> Ярослав ГАРАБАЖІВ<br/>«24» квітня 2025 р.</p>   | <p align="center"><b>«ПОГОДЖЕНО»</b></p> <p>Керівник Центру забезпечення якості вищої освіти</p> <p> Ірина КУШНІР<br/>«24» квітня 2025 р.</p>  |

## **Розроблено робочою групою у складі**

**Керівник робочої групи** к.е.н., доц. Бурдяк Олег Мирославович (Доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича)

### **Члени робочої групи:**

Д.е.н., проф. Буднікевич Ірина Михайлівна (Завідувач кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича)

К.е.н., доц. Крупенна Інга Анатолівна (Доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича)

Молдован Вікторія Сергіївна (Здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти освітньої програми 075 «Маркетинг» Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича)

Богачик Олександр Ілліч (стейкхолдер, керуючий партнер ТОВ «БРАШМІ», випускник спеціальності «Маркетинг»)

Кока Діана Олександрівна (стейкхолдер, Комерційни директор ДП «М'ясо Буковини», випускниця спеціальності «Маркетинг»)

## ПРОФІЛЬ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ «МАРКЕТИНГ» ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ D5 МАРКЕТИНГ

| <b>1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА</b>   |  |
|---|--|
| <i>Повна назва закладу вищої освіти та структурного підрозділу</i>  | Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, кафедра маркетингу, інновацій та регіонального розвитку   |
| <i>Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу</i>   | Бакалавр з маркетингу  |
| <i>Офіційна назва освітньої програми</i>  | ОП «Маркетинг»   |
| <i>Тип диплому та обсяг освітньої програми</i>  | Диплом бакалавра, одиничний, 240 кредитів ЄКТС, термін навчання 3 роки і 10 місяців.   |
| <i>Наявність акредитації</i>  | Акредитаційна комісія Міністерства освіти і науки України, Сертифікат про акредитацію Серія НД № 2591052 від 26.04.2017 Дійсний до 01.07.2027  |
| <i>Цикл/рівень</i>  | НРК України – 6, FQ-EHEA – другий цикл, EQF-LLL – 6 рівень   |
| <i>Передумови</i>   | Згідно вимог ст. 5 Закону України «Про вищу освіту» особа має право здобувати ступінь бакалавра за умови наявності в неї повної загальної середньої освіти (3 та 4 рівні національної рамки кваліфікацій, НРК) або ступінь молодшого бакалавра (5 рівень НРК). Вимоги до вступу визначаються правилами прийому на освітньо-професійну програму бакалавра:<br><a href="https://www.chnu.edu.ua/abiturientu/pravy-la-priyomu/bakalavrat-ta-mahistratura/">https://www.chnu.edu.ua/abiturientu/pravy-la-priyomu/bakalavrat-ta-mahistratura/</a> |
| <i>Мова(и) викладання</i>   | Українська   |
| <i>Термін дії освітньої програми</i>  | До чергового перегляду відповідно до терміну дії сертифікату про акредитацію   |
| <i>Рік впровадження</i>   | 2025 рік   |
| <i>Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми</i>   | <a href="http://www.mmix.chnu.edu.ua">www.mmix.chnu.edu.ua</a>   |
| <i>Обмеження щодо форм навчання</i>   | Без обмежень   |
| <b>2. МЕТА ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ</b>   |  |
| Підготовка конкурентоспроможних фахівців з маркетингу, здатних ефективно працювати в організаціях, на підприємствах і в установах різних галузей та сфер національної та регіональної економіки, які володіють сучасним економічним мисленням, застосовують інноваційні маркетингові підходи на основі якісної освіти, наукових досліджень і співпраці з бізнесом та суспільством, сприяючи збереженню молоді й наукової еліти в Україні. |  |
| <b>3. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ</b>   |  |
| <i>Предметна область (галузь знань, спеціальність)</i>  | Галузь знань D – Бізнес, адміністрування та право.<br>Спеціальність D5 – Маркетинг<br><i>Об'єкт вивчення:</i> маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів.   |

|   |   |
|---|---|
|   | <p><i>Цілі навчання:</i> підготовка бакалаврів з маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності в різних сферах та галузях з урахуванням особливостей і потреб регіонального розвитку та місцевих ринків.</p> <p><i>Теоретичний зміст предметної області:</i> суть маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно-категорійний апарат, принципи, функції, концепції маркетингу та їх історичні передумови; комплекс маркетингу; специфіка діяльності ринкових суб'єктів у різних сферах та на різних типах ринків; зміст маркетингової діяльності, проведення маркетингових досліджень, розробка маркетингових програм та застосування маркетингового інструментарію.</p> <p><i>Методи, методики та технології:</i> загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</p> <p><i>Інструменти та обладнання:</i> сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових рішень.</p> |
| <i>Орієнтація освітньої програми</i>                      | Освітньо-професійна програма прикладної орієнтації  |
| <i>Основний фокус освітньої програми та спеціалізації</i> | <p>Загальна освіта в галузі знань D «Бізнес, адміністрування та право», спеціальність D5 – Маркетинг</p> <p>Ключові слова: маркетинг, маркетингові дослідження; ринок, регіональні ринки, маркетинг, маркетингове середовище, маркетингові дослідження, поведінка споживача, конкуренція, комплекс маркетингу, маркетингові комунікації, логістика, маркетингове ціноутворення, маркетингова товарна політика, міжнародний маркетинг, реклама, паблік рілейшнз, маркетинг у сферах і галузях.</p>   |
| <i>Обсяг освітньої програми бакалавра</i>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- на базі повної загальної середньої освіти – 240 кредитів ЄКТС;</li> <li>- на базі освітнього ступеня «молодший бакалавр»/освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст»/освітньо-професійного ступеня «фаховий молодший бакалавра» заклад вищої освіти має право визнати та перезарахувати кредити ЄКТС, отримані як результат успішного навчання за попередньою освітньою програмою. Правило прийому:<br/><a href="https://www.chnu.edu.ua/abituriientu/pravyla-priyomu/bakalavrat-ta-mahistratura/">https://www.chnu.edu.ua/abituriientu/pravyla-priyomu/bakalavrat-ta-mahistratura/</a></li> </ul>   |
| <i>Особливості програми</i>                               | Програма орієнтована на підготовку фахівців-маркетологів, чії компетентності, знання та уміння допомагають ефективно функціонувати господарюючим суб'єктам, дозволяють швидко адаптуватись до змін у ринковому середовищі, оволодівати новими навичками, знаннями та професійними якостями, які відповідають вимогам сучасного динамічного ринку праці. Охоплює сучасні та перспективні потреби щодо вирішення практичних завдань на основі володіння широким маркетинговим інструментарієм. Програма враховує загальні та специфічні особливості маркетингової діяльності у різних галузях та сферах економіки, а також регіональні особливості ведення бізнесу.   |
| <b>4. Працевлаштування та продовження освіти</b>          |   |
| <i>Придатність випускників до працевлаштування</i>        | Працевлаштування на підприємствах будь-якої організаційно-правової форми (комерційні, некомерційні, державні, муніципальні); органи державного управління та місцевого самоврядування, структури,   |

|                                    |  |
|------------------------------------|--|
| ня                                 | <p>в яких випускники є підприємцями, що створюють та розвивають власну справу.</p> <p>Бакалавр з маркетингу може займати первинні посади відповідно до професійних назв робіт за «Національний класифікатор України. Класифікатор професій ДК 003:2010» Розд.3 Фахівці, а саме: технічні та торговельні представники: брокер (НКУ 3411), дилер (НКУ 3411), торговець (власність) (НКУ 3421), фахівець із організації дозвілля (аніматор) (НКУ ), мерчандайзер (НКУ 3415), комівояжер (НКУ 3415), агент комерційний (НКУ 4315), торговець промисловий (НКУ 3415), інспектор торговельний (НКУ 3419), організатор з постачання (НКУ 3419), організатор із збуту (НКУ 3419), торговельний брокер (маклер) (НКУ 3421), агент рекламний (НКУ 3429), представник з реклами (НКУ 3429), торговець (обслуговування бізнесу та реклами) (НКУ 3429), помічник керівника підприємства (установи, організації) (НКУ 3436.1), помічник керівника іншого основного підрозділу (НКУ 3436.2), помічник керівника малого підприємства без апарату управління (НКУ 3436.3), фахівець з інтерв'ювання (НКУ 3439), інспектор з експорту (НКУ 3449), заступник керівника департаменту маркетингу, маркетингових досліджень, відділу стратегічного розвитку, департаменту збуту, рекламного відділу, департаменту інноваційного розвитку, PR відділу, тощо; консалтинг-менеджер, Інтернет-маркетолог, SEO-менеджер, SMM-менеджер, арт-директор, тощо; менеджер з маркетингу, PR менеджер, бренд-менеджер, маркетолог-аналітик, тощо; менеджер чи фахівець агенції (маркетингової, PR, рекламної, івент, дослідницької, консалтингової, тощо).</p> <p>Випускники ОП «Маркетинг» можуть реалізувати себе на ринку праці, а саме: на підприємствах усіх галузей промисловості та с/г; у сфері торгівлі; у сфері послуг; у в фінансовій сфері; у в сфері digital-маркетингу (усі цифрові канали для залучення та утримання клієнтів, інтернет-маркетинг, SEO, SEM, e-mail-маркетингу, контент-маркетинг, мобільні додатки, e-commerce); в рекламній галузі; в некомерційній сфері; в сфері освіти; freelancer.</p> |
| Продовження навчання               | <p>Мають право продовжити навчання на другому (магістерському) рівні вищої освіти, НРК України – 7 рівень, EQF-LLL – 7 рівень. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти.</p>  |
| <b>5. Викладання та оцінювання</b> |  |
| Викладання та навчання             | <p>Стратегії навчання: студентоцентроване та проблемно-орієнтоване навчання, самонавчання. Контактні години побудовані у формі лекцій, семінарів, лабораторних та практичних занять, в тому числі, в інтерактивному форматі. Самостійна робота студентів здійснюється під керівництвом викладача та передбачає опанування наукової, науково-методичної, професійної літератури фахової спрямованості та виконання на її основі індивідуальних та/або командних проєктів, розв'язання бізнес-кейсів, роботу у командах.</p>   |
| Оцінювання                         | <p>Відповідно до Порядку оцінювання знань здобувачів вищої освіти, що діє у ЧНУ імені Юрія Федьковича:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Поточний контроль (усне та тестове опитування, презентації науково-творчих робіт, захист проєктних робіт, тощо);</li> <li>- Підсумковий контроль (усні та письмові екзамени, заліки з урахуванням попередньо накопичених балів; захист курсових роботи).</li> <li>- Атестація бакалаврів з маркетингу здійснюється у формі</li> </ul>  |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>Атестаційного екзамену.</p> <p>Система підсумкового оцінювання базується на умовах академічної доброчесності та прозорості.</p> <p>Положення про контроль і систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти:<br/> <a href="https://www.chnu.edu.ua/universytet/normatyvni-dokumenty/polozhennia-pro-kontrol-i-systemu-otsiniuvannia-rezultativ-navchannia-zdobuvachiv-vyshchoi-osvity/">https://www.chnu.edu.ua/universytet/normatyvni-dokumenty/polozhennia-pro-kontrol-i-systemu-otsiniuvannia-rezultativ-navchannia-zdobuvachiv-vyshchoi-osvity/</a></p>   |
| <i>Форми атестації здобувачів вищої освіти</i> | Атестація здійснюється у формі Атестаційного екзамену  |
| <b>6. ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ВИПУСКНИКА</b>   |  |
| <i>Інтегральна компетентність</i>              | 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.  |
| <i>Загальні компетентності</i>                 | <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>ЗК15. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу недопустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.</p> |
| <i>Спеціальні (фахові) компетентності</i>      | <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</p>   |

|  |   |
|--|---|
|  | <p>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> |
|--|---|

### **7. ПРОГРАМНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ**

- P1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.
- P2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
- P3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.
- P4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.
- P5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.
- P6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.
- P7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.
- P8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.
- P9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.
- P10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.
- P11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати

маркетингові функції ринкового суб'єкта.

P12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

P13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

P14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

P15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

P16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

P17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

P18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

### **8. РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

|   |  |
|---|--|
| <p><i>Кадрове забезпечення</i></p>              | <p>Відповідає кадровим вимогам щодо забезпечення провадження освітньої діяльності у сфері вищої освіти згідно з діючим законодавством України (Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності закладів освіти» від 30 грудня 2015 р. № 1187 (зі змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 347 від 10.05.2018)</p> <p>Кадрове забезпечення освітньо-професійної програми включає науково-педагогічних працівників кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку, а також інших кафедр Університету, які володіють досвідом та компетентностями, що дозволяють сформулювати результати навчання за освітніми компонентами даної освітньо-професійної програми.</p> <p>Гарант, члени проектної групи і група забезпечення відповідають вимогам, які визначені Ліцензійними умовами провадження освітньої діяльності. До викладання професійних дисциплін залучаються представники локального, регіонального та національного бізнесу, органів місцевого самоврядування, професійних організацій, грантових програм, запрошені лектори, бізнес-тренери. Окремі групи забезпечення спеціальності є науковими керівниками здобувачів ступеня кандидата економічних наук (доктора PhD), переможців та призерів міжнародних та всеукраїнських конкурсів студентських наукових робіт. Також окремі члени групи забезпечення мають публікації, що індексуються у наукометричних базах Scopus та WoS.</p> |
| <p><i>Матеріально-технічне забезпечення</i></p> | <p>Матеріально-технічне забезпечення та стан приміщень дозволяють повністю забезпечити освітній процес за освітньо-професійною програмою (<a href="https://mail.google.com/mail/u/0/#inbox/FMfcgzQcqtXwDfXLrXlXbjHXKBmSGTQSM">https://mail.google.com/mail/u/0/#inbox/FMfcgzQcqtXwDfXLrXlXbjHXKBmSGTQSM</a>).</p> <p>Відповідають технологічним вимогам щодо матеріально-технічного забезпечення освітньої діяльності у сфері вищої освіти згідно з діючим законодавством України (Постанова кабінету міністрів України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності закладів освіти» від 30 грудня 2015 р., № 1187 (зі змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 347 від 10.05.2018). В освітньому процесі використовується для проведення занять мультимедійне обладнання, для практичних та лабораторних занять - лабораторії та комп'ютерні класи.</p>  |

|  |   |
|--|---|
| <p><i>Інформаційне та навчально-методичне забезпечення</i></p> | <p>Відповідає технологічним вимогам щодо навчально-методичного та інформаційного забезпечення освітньої діяльності у сфері вищої освіти згідно з діючим законодавством України (Постанова кабінету міністрів України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності закладів освіти» від 30 грудня 2015 р., № 1187 (зі змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 347 від 10.05.2018)</p> <p>Інформаційне забезпечення включає доступ до: електронного каталогу НБ ЧНУ (<a href="https://library.chnu.edu.ua/informatsiini-resursy/elektronnyi-kataloh/">https://library.chnu.edu.ua/informatsiini-resursy/elektronnyi-kataloh/</a>); до Інституційного репозитарію відкритого доступу представників Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича (<a href="https://archer.chnu.edu.ua/">https://archer.chnu.edu.ua/</a>), електронної бази наукових журналів та бази електронних бібліотечних ресурсів світу (<a href="https://library.chnu.edu.ua/informatsiini-resursy/testovi-dostupy/">https://library.chnu.edu.ua/informatsiini-resursy/testovi-dostupy/</a>).</p> <p>Навчально-методичне забезпечення: робочі програми навчальних дисциплін, практик; силабуси; посібники, навчальні посібники, навчально-методичні посібники, конспекти лекцій; методичні рекомендації до написання кваліфікаційних робіт; методичні вказівки до написання курсових робіт, лабораторних практикумів, практичних занять і самостійної роботи здобувачів вищої освіти; інші навчально-методичні матеріали. Навчально-методичні комплекси дисциплін матеріали освітніх компонент розміщені на сайті кафедри (<a href="http://mmix.chnu.edu.ua">mmix.chnu.edu.ua</a>), університетському репозитарії (<a href="https://archer.chnu.edu.ua/">https://archer.chnu.edu.ua/</a>), дистанційній платформі Moodle з наданням доступу здобувачам вищої освіти (<a href="https://moodle.chnu.edu.ua/">https://moodle.chnu.edu.ua/</a>).</p> |
| <p><b>9. АКАДЕМІЧНА МОБІЛЬНІСТЬ</b></p>                        |   |
| <p><i>Національна кредитна мобільність</i></p>                 | <p>Реалізується в Чернівецькому національного університету імені Юрія Федьковича відповідно до вимог чинного законодавства та регулюється внутрішніми локальними документами (<a href="https://www.chnu.edu.ua/universitytet/normatyvni-dokumenty/polozhennia-pro-poriadok-realizatsii-prava-na-akademichnu-mobilnist-uchasnykiv-osvitnoho-protsesu-chernivetskoho-natsionalnoho-universytetu-imeni-yurii-fedkovycha/">https://www.chnu.edu.ua/universitytet/normatyvni-dokumenty/polozhennia-pro-poriadok-realizatsii-prava-na-akademichnu-mobilnist-uchasnykiv-osvitnoho-protsesu-chernivetskoho-natsionalnoho-universytetu-imeni-yurii-fedkovycha/</a>):</p> <p>Перезарахування отриманих кредитів на основі Європейської кредитно-трансферної системи (ЄКТС), отриманих під час участі здобувача вищої освіти у програмах національної академічної мобільності, відбувається шляхом порівняння змісту навчальних програм та з урахуванням програмних результатів навчання, здобутих студентом.</p> <p>Здобувачі вищої освіти D5 Маркетинг в межах співпраці Університету з провідними закладами вищої освіти України (ЧДТУ, ЛНТУ, ЗНУ) мають право впродовж окремих семестрів навчатися в інших ЗВО, проходити фахові стажування та фахові тренінги.</p> <p>Програмою передбачена можливість укладання угод про академічну мобільність та про подвійне дипломування</p>   |
| <p><i>Міжнародна кредитна мобільність</i></p>                  | <p>Програмою передбачена можливість укладання угод про міжнародну академічну мобільність (Еразмус+ K1), про подвійне дипломування, про тривалі міжнародні проекти. Перезарахування отриманих кредитів на основі Європейської кредитно-трансферної системи (ЄКТС) здійснюється шляхом порівняння змісту навчальних програм та з урахуванням програмних результатів навчання, здобутих здобувачем вищої освіти.</p>   |
| <p><i>Навчання іноземних здобувачів вищої освіти</i></p>       | <p>Навчання іноземних здобувачів вищої освіти здійснюється на загальних підставах</p>   |

## 9. Перелік компонент освітньо-професійної/наукової програми та їх логічна послідовність

### 9.1. Перелік компонент ОП

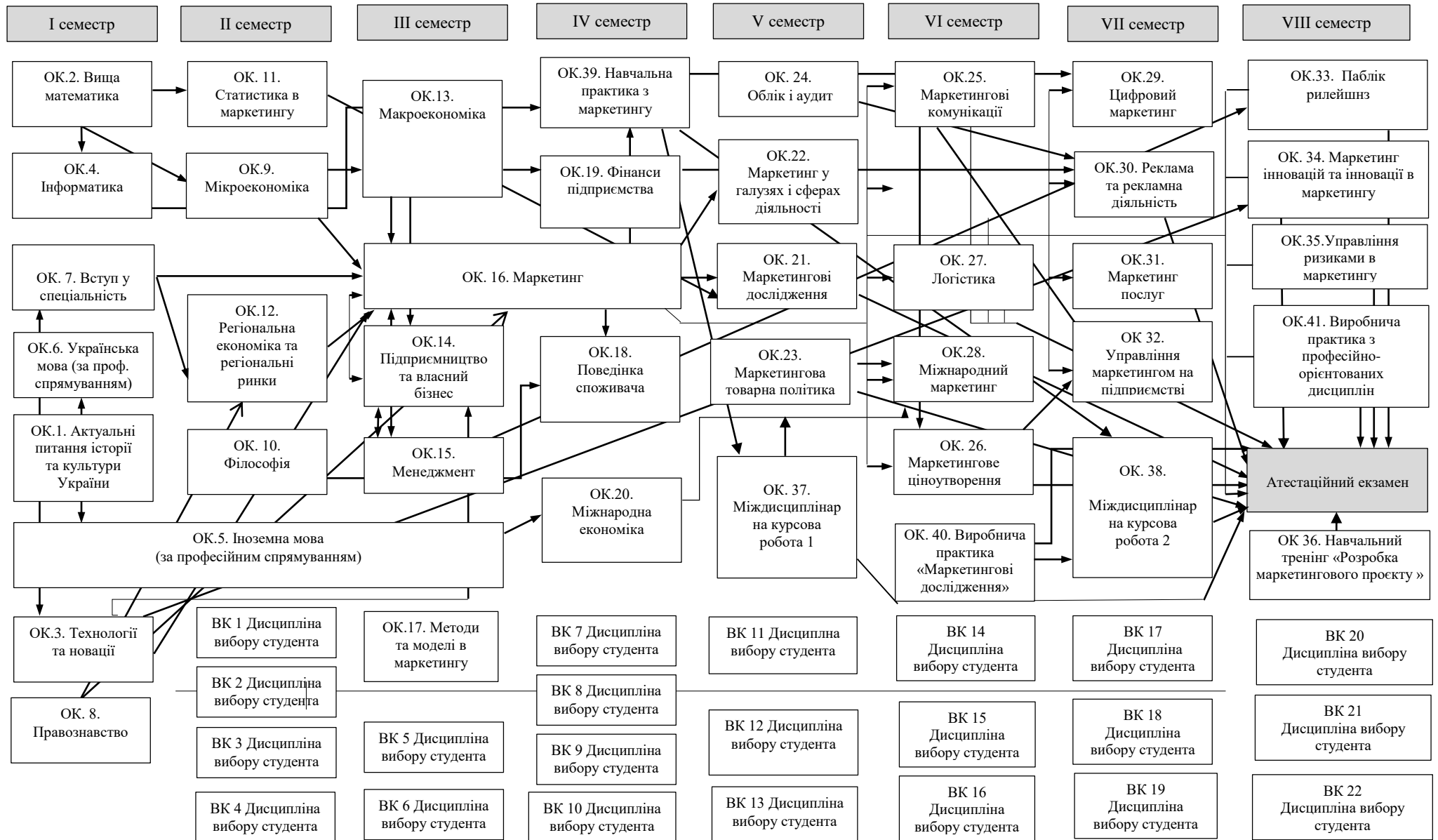
| Код н/д  | Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційна робота) | Кількість кредитів | Форма підсумк. контролю |
|--|---|--------------------|-------------------------|
| <b>Обов'язкові компоненти ОП</b>               |   |                    |                         |
| ОК 1   | Актуальні питання історії та культури України   | 4                  | екзамен                 |
| ОК 2   | Вища математика   | 4                  | екзамен                 |
| ОК 3   | Технології та новації   | 4                  | екзамен                 |
| ОК 4   | Інформатика   | 4                  | екзамен                 |
| ОК 5   | Іноземна мова (за професійним спрямуванням)   | 6                  | залік, екзамен          |
| ОК 6   | Українська мова (за професійним спрямуванням)   | 3                  | екзамен                 |
| ОК 7   | Вступ у спеціальність   | 4                  | залік                   |
| ОК 8   | Правознавство   | 4                  | залік                   |
| ОК 9   | Мікроекономіка  | 4                  | екзамен                 |
| ОК 10  | Філософія   | 4                  | екзамен                 |
| ОК 11  | Статистика в маркетингу   | 4                  | екзамен                 |
| ОК 12  | Регіональна економіка, регіональні ринки та сталий розвиток   | 5                  | екзамен                 |
| ОК 13  | Макроекономіка  | 4                  | екзамен                 |
| ОК 14  | Підприємництво та власний бізнес  | 4                  | екзамен                 |
| ОК 15  | Менеджмент  | 4                  | екзамен                 |
| ОК 16  | Маркетинг   | 8                  | залік, екзамен          |
| ОК 17  | Методи та моделі в маркетингу   | 4                  | екзамен                 |
| ОК 18  | Поведінка споживача   | 5                  | екзамен                 |
| ОК 19  | Фінанси підприємств   | 4                  | екзамен                 |
| ОК 20  | Міжнародна економіка  | 4                  | екзамен                 |
| ОК 21  | Маркетингові дослідження  | 5                  | екзамен                 |
| ОК 22  | Маркетинг у галузях і сферах діяльності   | 5                  | екзамен                 |
| ОК 23  | Маркетингова товарна політика   | 4                  | екзамен                 |
| ОК 24  | Облік і аудит   | 4                  | залік                   |
| ОК 25  | Маркетингові комунікації  | 5                  | екзамен                 |
| ОК 26  | Маркетингове ціноутворення  | 4                  | екзамен                 |
| ОК 27  | Логістика   | 5                  | екзамен                 |
| ОК 28  | Міжнародний маркетинг   | 4                  | екзамен                 |
| ОК 29  | Цифровий маркетинг  | 5                  | екзамен                 |
| ОК 30  | Реклама та рекламна діяльність  | 4                  | залік                   |
| ОК 31  | Маркетинг послуг  | 4                  | екзамен                 |
| ОК 32  | Управління маркетингом на підприємстві  | 5                  | екзамен                 |
| ОК33   | Паблік рилейшинз  | 4                  | екзамен                 |
| ОК 34  | Маркетинг інновацій та інновації у маркетингу   | 4                  | екзамен                 |
| ОК 35  | Управління ризиками в маркетингу  | 4                  | залік                   |
| ОК 36  | Навчальний тренінг «Розробка маркетингового проекту»  | 5                  | екзамен                 |
| ОК 37  | Міждисциплінарна курсова робота 1   | 3                  | екзамен                 |
| ОК 38  | Міждисциплінарна курсова робота 2   | 3                  | екзамен                 |
| ОК 39  | Навчальна практика з маркетингу   | 3                  | залік                   |
| ОК 40  | Виробнича практика «Маркетингові дослідження»   | 3                  | екзамен                 |
| ОК 41  | Виробнича практика з професійно-орієнтованих дисциплін  | 4                  | екзамен                 |
| <b>Загальний обсяг обов'язкових компонент:</b> |   | <b>174</b>         |                         |
| <b>Загальний обсяг вибіркового компонент:</b>  |   | <b>66</b>          |                         |
| <b>Військова підготовка*<sup>1</sup></b>       |   |                    |                         |
| <b>ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ :</b>    |   | <b>240</b>         |                         |

<sup>1</sup> \* не включається у загальний обсяг кредитів

## 9.2. Таблиця дисциплін до структурно-логічної схеми ОП

| 1 курс  |  | 2 курс                                     |                                 | 3 курс                                  |   | 4 курс                                 |  |
|---|--|--|---------------------------------|---|---|--|--|
| 1 семестр                                     | 2 семестр                                  | 3 семестр                                  | 4 семестр                       | 5 семестр                               | 6 семестр                                     | 7 семестр                              | 8 семестр  |
| Актуальні питання історії та культури України | Філософія                                  | Макроекономіка                             | Маркетинг                       | Маркетингові дослідження                | Маркетингове ціноутворення                    | Маркетинг послуг                       | Паблік рилейшнз  |
| Вища математика                               | Іноземна мова(за професійним спрямуванням) | Іноземна мова(за професійним спрямуванням) | Поведінка споживача             | Облік і аудит                           | Маркетингові комунікації                      | Цифровий маркетинг                     | Маркетинг інновацій та інновації у маркетингу          |
| Українська мова (за проф. спрямуванням)       | Мікроекономіка                             | Підприємництво та власний бізнес           | Фінанси підприємств             | Маркетингова товарна політика           | Міжнародний маркетинг                         | Управління маркетингом на підприємстві | Управління ризиками в маркетингу                       |
| Інформатика                                   | Регіональна економіка та регіональні ринки | Менеджмент                                 | Міжнародна економіка            | Маркетинг у галузях і сферах діяльності | Логістика                                     | Реклама та рекламна діяльність         | Виробнича практика з професійно-орієнтованих дисциплін |
| Технології та новації                         | Статистика в маркетингу                    | Маркетинг                                  | Навчальна практика з маркетингу |   |   |  | Навчальний тренінг «Розробка маркетингового проекту»   |
| Іноземна мова(за професійним спрямуванням)    | ВК 1                                       | Методи та моделі в маркетингу              | ВК 7                            | Міждисциплінарна курсова робота 1       | Виробнича практика «Маркетингові дослідження» | Міждисциплінарна курсова робота 2      | Атестаційний екзамен                                   |
| Вступ у спеціальність                         | ВК 2                                       | ВК 5                                       | ВК 8                            | ВК 11                                   | ВК 14   | ВК 17                                  | ВК 20  |
| Правознавство                                 | ВК 3                                       | ВК 6                                       | ВК 9                            | ВК 12                                   | ВК 15   | ВК 18                                  | ВК 21  |
|   | ВК 4                                       |  | ВК 10                           | ВК 13                                   | ВК 16   | ВК 19                                  | ВК 22  |

### 10. СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА СХЕМА ПІДГОТОВКИ



## Матриця відповідності програмних компетентностей (6-й рівень, бакалаврський) компонентам освітньої програми

| Освітні компоненти | Компетентності                   |                         |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
|--------------------|----------------------------------|-------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|------|------|------------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|------|
|                    | Інтегральна компетентність       | Загальні компетентності |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      | Спеціальні (фахові) компетентності |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
|                    |                                  | ЗК1                     | ЗК2 | ЗК3 | ЗК4 | ЗК5 | ЗК6 | ЗК7 | ЗК8 | ЗК9 | ЗК10 | ЗК11 | ЗК12 | ЗК13 | ЗК14 | ЗК15 | СК1                                | СК2 | СК3 | СК4 | СК5 | СК6 | СК7 | СК8 | СК9 | СК10 | СК11 | СК12 | СК13 | СК14 |
|                    | <b>Обов'язкові компоненти ОП</b> |                         |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
| ОК 1.              |                                  |                         | +   |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      | +    |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
| ОК 2.              |                                  |                         |     | +   | +   | +   |     | +   |     |     |      |      |      |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
| ОК 3.              |                                  |                         |     | +   | +   |     |     | +   |     |     |      | +    |      |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     | +    |      |      | +    |      |
| ОК 4.              |                                  |                         |     |     |     |     |     | +   |     | +   |      |      |      |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
| ОК 5.              |                                  |                         |     |     |     |     |     |     |     | +   |      | +    |      | +    |      | +    |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
| ОК 6.              |                                  |                         | +   |     | +   |     |     |     |     |     |      | +    |      |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
| ОК 7.              |                                  |                         |     |     | +   |     |     |     |     | +   |      |      |      |      | +    |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
| ОК 8.              |                                  | +                       |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      | +    | +    |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
| ОК 9.              |                                  |                         |     |     |     |     |     | +   | +   |     |      |      |      |      |      | +    | +                                  | +   |     |     |     |     |     |     |     |      | +    |      |      |      |
| ОК 10.             |                                  |                         |     | +   | +   |     |     |     |     |     |      | +    |      | +    |      | +    | +                                  |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
| ОК 11.             |                                  |                         |     | +   | +   |     |     | +   | +   |     |      |      |      |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      | +    | +    |      |      |
| ОК 12.             |                                  |                         | +   |     |     |     | +   |     |     |     |      |      |      | +    |      |      | +                                  |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      | +    |      |
| ОК 13.             |                                  |                         |     | +   | +   | +   |     | +   |     |     |      |      |      |      |      |      | +                                  | +   |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
| ОК 14.             |                                  |                         |     |     | +   |     | +   | +   |     |     |      |      |      |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      | +    |      |
| ОК 15.             |                                  |                         |     |     |     | +   | +   |     |     |     |      | +    | +    |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      | +    | +    |
| ОК 16.             |                                  |                         |     |     |     | +   | +   |     |     |     |      | +    |      | +    | +    | +    | +                                  | +   | +   |     |     |     |     |     |     |      |      | +    | +    | +    |
| ОК 17.             |                                  |                         |     | +   |     |     |     |     | +   |     |      |      |      |      |      |      |                                    | +   |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
| ОК 18.             |                                  |                         |     |     | +   |     |     |     | +   |     |      |      |      | +    |      |      | +                                  |     |     | +   |     |     |     |     |     |      | +    |      |      |      |
| ОК 19.             |                                  |                         |     |     | +   |     |     | +   |     |     |      |      |      |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      | +    |      |
| ОК 20.             |                                  |                         |     |     | +   |     |     |     |     |     |      | +    | +    |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      | +    |      |      |      |
| ОК 21.             |                                  |                         |     | +   |     |     |     | +   | +   |     |      |      |      |      |      |      |                                    |     |     |     |     | +   |     |     |     | +    | +    | +    |      |      |
| ОК 22.             |                                  |                         |     |     |     | +   |     |     |     |     |      | +    |      |      | +    |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      | +    |
| ОК 23.             |                                  |                         |     |     | +   |     | +   | +   |     |     |      | +    |      |      |      |      |                                    |     |     | +   |     |     |     |     |     |      | +    |      | +    |      |
| ОК 24.             |                                  |                         |     |     |     | +   | +   |     |     |     |      |      |      | +    |      | +    | +                                  |     | +   |     |     |     | +   |     |     |      |      |      |      |      |

| Освітні компоненти | Компетентності             |                         |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
|--------------------|----------------------------|-------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|------|------|------------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|------|
|                    | Інтегральна компетентність | Загальні компетентності |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      | Спеціальні (фахові) компетентності |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
|                    |                            | ЗК1                     | ЗК2 | ЗК3 | ЗК4 | ЗК5 | ЗК6 | ЗК7 | ЗК8 | ЗК9 | ЗК10 | ЗК11 | ЗК12 | ЗК13 | ЗК14 | ЗК15 | СК1                                | СК2 | СК3 | СК4 | СК5 | СК6 | СК7 | СК8 | СК9 | СК10 | СК11 | СК12 | СК13 | СК14 |
| ОК 25.             |                            |                         |     | +   | +   |     | +   |     |     |     |      | +    |      | +    |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |
| ОК 26.             |                            |                         |     |     |     | +   |     |     | +   |     |      |      |      |      |      |      |                                    |     | +   | +   |     |     |     |     |     |      |      |      | +    |      |
| ОК 27.             |                            |                         |     |     |     | +   | +   |     |     |     |      |      | +    |      |      |      |                                    |     |     | +   | +   | +   |     |     |     | +    |      |      |      |      |
| ОК 28.             |                            |                         |     |     |     | +   | +   |     |     |     |      |      |      |      |      |      |                                    |     |     |     |     |     |     |     |     | +    |      | +    |      |      |
| ОК 29.             |                            |                         |     |     |     | +   |     |     |     |     |      |      | +    |      |      |      |                                    |     | +   |     |     |     |     |     |     |      |      |      | +    |      |
| ОК 30.             |                            |                         |     | +   |     |     |     | +   | +   |     |      |      |      |      |      |      | +                                  |     |     | +   |     |     |     |     |     | +    |      |      |      |      |
| ОК 31.             |                            |                         | +   |     |     | +   |     |     |     |     | +    |      |      | +    |      |      |                                    | +   |     | +   |     |     |     |     |     |      | +    |      |      |      |
| ОК 32.             |                            |                         |     |     |     | +   | +   |     |     |     |      |      |      |      |      | +    | +                                  |     | +   |     |     |     |     |     |     |      | +    |      |      |      |
| ОК 33.             |                            |                         |     |     |     |     | +   |     |     |     | +    |      |      |      | +    |      |                                    | +   | +   |     | +   | +   |     |     |     |      |      |      | +    | +    |
| ОК 34.             |                            |                         |     |     |     | +   | +   | +   | +   |     | +    |      |      |      |      | +    |                                    | +   | +   |     | +   |     | +   | +   |     |      |      | +    |      |      |
| ОК 35.             |                            |                         |     |     | +   | +   |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |                                    |     | +   |     |     |     | +   | +   |     |      |      |      |      | +    |
| ОК 36.             |                            |                         |     |     |     |     | +   |     | +   |     |      | +    |      |      |      |      |                                    | +   |     |     |     |     | +   | +   |     | +    |      |      |      |      |
| ОК 37.             |                            |                         | +   |     | +   | +   | +   | +   |     |     |      | +    |      |      |      |      | +                                  |     |     |     | +   | +   |     |     | +   | +    |      |      |      | +    |
| ОК 38.             |                            |                         |     |     | +   | +   |     | +   |     |     |      |      |      |      |      |      | +                                  | +   |     |     | +   |     |     |     |     |      |      | +    |      |      |
| ОК 39.             |                            |                         |     |     | +   | +   |     | +   |     |     |      |      |      |      |      |      | +                                  | +   | +   | +   |     |     | +   |     |     |      |      | +    |      |      |
| ОК 40.             |                            |                         |     | +   |     | +   | +   |     |     |     |      |      |      |      |      |      | +                                  |     | +   | +   |     |     |     |     |     |      | +    |      |      |      |
| ОК 41.             |                            |                         | +   |     |     |     |     | +   | +   |     |      | +    |      |      |      |      |                                    |     |     |     | +   |     |     |     |     | +    | +    | +    |      | +    |





