

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ХАРКІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

«ТОРГОВЕЛЬНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

Другого рівня вищої освіти

за спеціальністю 073 Менеджмент

галузі знань 07 Управління та адміністрування

Кваліфікація: ступінь вищої освіти магістр спеціальність «Менеджмент»
спеціалізація «Торговельний менеджмент»

Затверджено вченою радою
Київського національного торговельно-
економічного університету
Протокол № 19 від «03» 03 2018 р.
Голова вченої ради


А. А. Мазаракі

Освітня програма вводиться в дію з 29.03.20 року
Директор  К. Д. Гурова
(наказ № 1 від «14» квітня 2018 р.)

Харків, 2018 рік

ПЕРЕДМОВА

Розроблено робочою групою у складі:

1. Муромець Н. Є. – д-р. екон. наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту та публічного управління, керівник групи.

2. Бервено О. О. – д-р. екон. наук, доцент, професор кафедри менеджменту та публічного управління.

3. Золотарьов С. К. – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та публічного управління.

4. Мирошніченко Ю.В. – канд. техн. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та публічного управління.

Рецензії – відгуки зовнішніх стейкхолдерів:

1. Зражевець Є. М. – начальник Служби автомобільних доріг у Харківській області;

2. Федорець С. О. – Генеральний директор АТ «Спеціалізоване автотранспортне підприємство 2003»..

**1. Профіль освітньої програми зі спеціальності 073 «Менеджмент»
(за спеціалізацією «Торговельний менеджмент»)**

1 – Загальна інформація	
Повна назва вищого навчального закладу та структурного підрозділу	Харківський торговельно-економічний інститут Київський національний торговельно-економічний університет Кафедра менеджменту та публічного управління
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Кваліфікація: ступінь вищої освіти «магістр» спеціальність «Менеджмент» спеціалізація «Торговельний менеджмент»
Офіційна назва освітньої програми	«Торговельний менеджмент»
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом магістра, одиничний, 90 кредитів ЄКТС. Термін навчання 1 рік 4 місяці
Наявність акредитації	Сертифікат про акредитацію НД № 2188294 від 10.07.2017 р. (рішення Акредитаційної комісії від 31 січня 2013 р. № 101, наказ МОН України 08.02.2016 № 300-л), 01.07.2018 р.
Цикл/рівень	НРК України – 8 рівень, FQ for ENEA – 2 цикл, EQF for LLL – 7 рівень
Передумови	Освітній ступінь бакалавра
Мова(и) викладання	Українська
Термін дії освітньої програми	До наступного планового оновлення
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	http:// www.htei.org.ua
2 – Мета освітньої програми	
Підготовка фахівців, здатних ідентифікувати та вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері управління підприємствами торгівлі на засадах оволодіння системою компетентностей.	
3 – Характеристика освітньої програми	
Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація (за наявності))	Галузь знань 07 «Управління та адміністрування» Спеціальність 073 «Менеджмент» Спеціалізація «Торговельний менеджмент» Обов'язкова компонента ОП – 27%; Вибіркова компонента ОП – 50%; Практична підготовка – 10%; Підготовка випускної кваліфікаційної роботи

	та атестація -13%.
Орієнтація освітньої програми	Освітньо-професійна. Структура програми передбачає оволодіння поглибленими знаннями щодо управління підприємствами торгівлі та їх підрозділами за невизначеності умов і вимог.
Основний фокус освітньої програми та спеціалізації	Спеціальна вища освіта з менеджменту із поглибленим вивченням основ інноваційного розвитку підприємства торгівлі, корпоративного управління, управління проектами, управління бізнес-процесами в торгівлі та змінами. Ключові слова: менеджмент, адміністрування, управління, управлінські завдання, управлінські рішення, інноваційний розвиток, антикризове управління, умови невизначеності, стратегічне управління, управління змінами, проектне управління, управління знаннями, корпоративне управління.
Особливості програми	Наявність професійно-орієнтованих дисциплін для роботи на підприємствах торгівлі різних форм власності та різної правової форми; 6 тижнева практична підготовка протягом першого року навчання на підприємствах торгівлі різних форм власності та різної правової форми

4 – Придатність випускників

до працевлаштування та подальшого навчання

Придатність до працевлаштування	<p>Фахівці зазначеної спеціальності працюють на керівних посадах у державних та недержавних установах, корпораціях, консорціумах, холдингах та інших торговельних підприємствах.</p> <p>Фахівець освітнього ступеня «магістр» згідно з Національним класифікатором професій ДК 003:2010 може займати наступні первинні посади:</p> <ul style="list-style-type: none"> - завідувача підприємства роздрібної торгівлі, ринку, секції; - головного диспетчера (складського господарства); - завідувача бази (перевалочної), двору (вантажного), контейнерного майданчика, пакгаузу, складу, сховища; - начальника складського господарства, складу, постачання; - головного адміністратора (на комерційних підприємствах); - завідувача ломбарду; - завідувача товарного комплексу, завідувача виставки, пересувної виставки; - завідувача відділу (у складі управління);
--	--

5 – Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	Аудиторна та самостійна робота на засадах проблемно-орієнтованого навчання через комбінацію лекцій, наукових семінарів, лабораторних і практичних занять із ситуаційним вирішенням аналітико-практичних завдань контролю якості та експертизи, самостійна робота на основі літературних джерел, підготовка випускної кваліфікаційної роботи.
Оцінювання	Письмові екзамени, презентації індивідуальної роботи, поточний і підсумковий контроль, захист випускних кваліфікаційних робіт.
6 – Програмні компетентності	
Інтегральна компетентність	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері управління підприємствами торгівлі або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.
Загальні компетентності (ЗК)	<p>ЗК 1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.</p> <p>ЗК 2. Здатність спілкуватися з представниками різних професійних груп та у міжнародному контексті.</p> <p>ЗК 3. Навички використання інформаційно-комунікаційних технологій для пошуку, оброблення, аналізу інформації з різних джерел та прийняття рішень.</p> <p>ЗК 4. Здатність організовувати та мотивувати людей рухатися до спільної мети, працювати в команді.</p> <p>ЗК 5. Здатність діяти на основі етичних міркувань, соціально відповідально і свідомо.</p> <p>ЗК 6. Вміння виявляти та вирішувати проблеми, генерувати нові ідеї.</p> <p>ЗК 7. Здатність до абстрактного мислення, пошуку, опрацювання, аналізу, синтезу та встановлення взаємозв'язків між явищами та процесами.</p> <p>ЗК 8. Здатність адаптувати діяльність підприємства торгівлі до умов ринку та вимог споживача.</p>
Фахові компетентності спеціальності (ФК)	<p>ФК 1. Вміння обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, у тому числі у відповідності до міжнародних стандартів.</p> <p>ФК 2. Встановлювати критерії, за якими підприємство торгівлі визначає подальший напрямки розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани.</p>

- завідувача відділу (самостійного);
- завідувача практики (виробничої, навчальної);
- завідувача сектору;
- завідувача секретаріату;
- завідувача канцелярії;
- керівника (директора, начальника та ін.) департаменту;
- директора з кадрових питань та побуту;
- начальника відділу кадрів;
- начальника відділу соціального розвитку;
- заступника начальника відділу збуту, комерційного відділу;
- начальника відділу матеріально-технічного постачання, складу (паливно-мастильних матеріалів, матеріально-технічного та ін.);
- начальника управління;
- завідувача господарством;
- керуючого агентством (торговельним);
- менеджера (управителя) з постачання;
- менеджера (управителя) зі збуту;
- менеджера (управителя) з адміністративної діяльності;
- менеджера (управителя) з персоналу;
- викладача вищого навчального закладу;
- викладача професійного навчально-виховного закладу;
- молодшого наукового співробітника (в інших галузях навчання);
- професіонала з ефективності підприємництва і методів розширення ринку збуту;
- фахівця-аналітика з дослідження товарного ринку;
- професіонала із стандартизації, сертифікації та якості;
- радника (органи державної влади);
- спеціаліста з питань кадрової роботи та державної служби;
- економічного радника;
- консультанта з економічних питань;
- консультанта (в апараті органів державної влади, виконкому);
- секретаря адміністративного;
- адміністратора;
- адміністратора чергового;
- адміністратора залу.

Подальше навчання

Можливість навчання за програмою третього циклу FQ-ЕНЕА, 9 рівня НРК України та 8 рівня EQF-LLL

	5 – Викладання та оцінювання
Викладання та навчання	Аудиторна та самостійна робота на засадах проблемно-орієнтованого навчання через комбінацію лекцій, наукових семінарів, лабораторних і практичних занять із ситуаційним вирішенням аналітико-практичних завдань контролю якості та експертизи, самостійна робота на основі літературних джерел, підготовка випускної кваліфікаційної роботи.
Оцінювання	Письмові экзамени, презентації індивідуальної роботи, поточний і підсумковий контроль, захист випускних кваліфікаційних робіт.
	6 – Програмні компетентності
Інтегральна компетентність	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері управління підприємствами торгівлі або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.
Загальні компетентності (ЗК)	<p>ЗК 1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.</p> <p>ЗК 2. Здатність спілкуватися з представниками різних професійних груп та у міжнародному контексті.</p> <p>ЗК 3. Навички використання інформаційно-комунікаційних технологій для пошуку, оброблення, аналізу інформації з різних джерел та прийняття рішень.</p> <p>ЗК 4. Здатність організовувати та мотивувати людей рухатися до спільної мети, працювати в команді.</p> <p>ЗК 5. Здатність діяти на основі етичних міркувань, соціально відповідально і свідомо.</p> <p>ЗК 6. Вміння виявляти та вирішувати проблеми, генерувати нові ідеї.</p> <p>ЗК 7. Здатність до абстрактного мислення, пошуку, опрацювання, аналізу, синтезу та встановлення взаємозв'язків між явищами та процесами.</p> <p>ЗК 8. Здатність адаптувати діяльність підприємства торгівлі до умов ринку та вимог споживача.</p>
Фахові компетентності спеціальності (ФК)	<p>ФК 1. Вміння обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, у тому числі у відповідності до міжнародних стандартів.</p> <p>ФК 2. Встановлювати критерії, за якими підприємство торгівлі визначає подальший напрямки розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани.</p>

ФК 3. Здатність до саморозвитку, навчання впродовж життя та ефективного самоменеджменту.

ФК 4. Здатність до ефективного використання та розвитку людських ресурсів на підприємствах торгівлі.

ФК 5. Вміння створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління підприємством торгівлі.

ФК 6. Навички формування та демонстрації лідерських якостей.

ФК 7. Здатність розробляти проекти та управляти ними, виявляти ініціативу та підприємливість.

ФК 8. Здатність використовувати психологічні технології роботи з персоналом.

ФК 9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми торговельної діяльності, ухвалювати управлінські рішення та забезпечувати умови їх реалізації.

ФК 10. Здатність до управління підприємством торгівлі, її змінами.

ФК 11. Вміння планувати і проводити наукові дослідження, готувати результати наукових робіт до оприлюднення.

ФК 12. Вміння застосовувати основи педагогіки і психології у навчально-виховному процесі у закладах вищої освіти.

ФК 13. Знання основних сучасних положень фундаментальних наук стосовно походження, розвитку та будови підприємства торгівлі, здатність їх застосовувати для формування світоглядної позиції.

ФК 14. Вміння формулювати задачі моделювання, створювати моделі об'єктів і процесів у сфері менеджменту із використанням математичних методів і інформаційних технологій.

ФК 15. Здатність формувати власну унікальність через створення будь-яких новацій.

7 – Програмні результати навчання (ПРН)

ПРН 1. Застосовувати концепції, методи та інструменти менеджменту для результативного та ефективного управління підприємством торгівлі.

ПРН 2. Встановлювати зв'язки між елементами системи управління підприємством торгівлі.

ПРН 3. Застосовувати навички обґрунтування та управління проектами, генерування підприємницької ідеї.

ПРН 4. Планувати діяльність підприємства торгівлі в стратегічному та тактичному розрізах.

ПРН 5. Організовувати та здійснювати комунікації з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті.

ПРН 6. Практикувати використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій в управлінні підприємством торгівлі.

ПРН 7. Аргументувати власну точку зору в дискусії на основі етичних міркувань, соціально відповідально.

ПРН 8. Демонструвати вміння взаємодіяти з людьми та впливати на їх поведінку.

ПРН 9. Виявляти здатність до саморозвитку, навчання впродовж всього життя та ефективного самоменеджменту.

ПРН 10. Вміти аналізувати й структурувати проблеми підприємства торгівлі, ухвалювати управлінські рішення та забезпечувати умови їх реалізації.

ПРН 11. Вміти управляти змінами на підприємстві торгівлі, здійснюючи їх інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення, в тому числі у відповідності до міжнародних рекомендацій та стандартів моделей досконалості.

ПРН 12. Демонструвати здатність до адаптації та дії в новій ситуації, пов'язаній з роботою в торговельному бізнесі, вміння генерувати нові ідеї в області наук про менеджмент.

ПРН 13. Застосовувати педагогічні технології на рівні достатньому для реалізації розроблених програм навчальних дисциплін за спеціалізацією у закладах вищої освіти.

ПРН 14. Моделювати об'єкти і процеси у сфері менеджменту. Застосовуючи математичні методи та інформаційні технології.

ПРН 15. Ідентифікувати та класифікувати відомі і виявляти нові об'єкти в сфері менеджменту, описувати властивості, явища та процеси, їм притаманні.

ПРН 16. Вміти забезпечувати організацію моніторингу та запобігання кризових явищ в торговельній діяльності.

ПРН 17. Вміти визначати заходи і засоби поліпшення стану виробничого середовища.

ПРН 18. Вміти розробляти альтернативні можливості інвестування за обмежених фінансових, товарно-матеріальних ресурсів підприємства торгівлі.

ПРН 19. Вміти поєднувати офіційні повноваження та особистий авторитет, формувати власний гнучкий стиль керівництва.

ПРН 20. Вміти контролювати хід виконання управлінських рішень.

8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми

Кадрове забезпечення

Проектна група: 2 доктори наук, 1 кандидат наук
Гарант програми - Муромець Н. Є. – д-р. екон. наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту та публічного управління
Всі розробники є штатними співробітниками Харківський торговельно-економічного інституту КНТЕУ.
До реалізації програми залучаються науково-педагогічні працівники з науковими ступеннями та вченими званнями, а також кваліфіковані фахівці-практики.
З метою підвищення фахового рівня всі науково-педагогічні працівники один раз на п'ять років проходять стажування, в. т.ч. закордоном.

Матеріально-технічне забезпечення

У навчальному процесі підготовки магістрів використовуються:

- 1 навчальний корпус;
- 6 спеціалізованих лабораторій та спеціалізованих кабінетів (кабінет правових дисциплін та інтелектуальної власності, кабінет менеджменту, та публічного управління кабінет маркетингу, кабінет психології, кабінет дослідження економічних процесів, кабінет фінансового аналізу);
- комп'ютерні класи;
- їдальня;
- доступ до мережі Інтернет;
- мультимедійне обладнання;
- спортивний майданчик.

Інформаційне та навчально-методичне забезпечення

Офіційний сайт ХТЕІ КНТЕУ:
[http:// www.htei.org.ua](http://www.htei.org.ua)
Точки бездротового доступу до мережі Інтернет.
Необмежений доступ до мережі Інтернет.
Використання Системи управління навчанням MOODLE ХТЕІ КНТЕУ та авторських розробок науково-педагогічних працівників : <http://www.edu.htei.org.ua>.
Наукова бібліотека, фонд якої складає 55416 примірників новітньої навчальної, наукової літератури, цифрова електронна бібліотека.
читальний зал.
Навчальні і робочі плани.
Графіки навчального процесу.

	<p>Навчально-методичні комплекси дисциплін. Матеріали для самостійної та індивідуальної роботи студентів з дисциплін. Програми практик. Критерії оцінювання рівня підготовки. Пакети комплексних контрольних робіт.</p>
9 – Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	<p>Забезпечується в межах діяльності головного університету (КНТЕУ) та його відокремлених регіональних структурних підрозділів.</p>
Міжнародна кредитна мобільність	<p>ХТЕІ КНТЕУ співпрацює з провідними закладами вищої освіти, Білорусі, Польщі, Болгарії, Швейцарії, Сербії.</p> <p>Міжнародними ВНЗ-партнерами ХТЕІ КНТЕУ є:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Білоруський торговельно-економічний університет споживчої кооперації (Гомель, Білорусь); - Державний інститут управління та соціальних технологій БГУ (Мінськ, Білорусь); - Могильовський державний університет продовольства (Могильов, Білорусь); - Технічний Університет Лодзі (Лодзь, Польща); - Університет Humanitas в Сосновці (Сосновець, Польща); - Технічний Університет (Варна, Болгарія); - Швейцарський Школа Бізнесу (Монтре, Швейцарія); - ТОВ «Бонекс інжиніринг» (Белград, Сербія). <p>- Факультет прикладних наук в Кракові Суспільної академії наук, (м. Краків, Польща);</p> <p>- Стопанска Академія «Д.А.Ценов» (м.Свіштов, Болгарія);</p> <p>- факультет бізнесу і права університету «Union – Nikola Tesla», м. Белград, Сербія, Болгарія.</p>
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	<p>Навчання іноземних здобувачів вищої освіти проводяться на загальних умовах з додатковою мовною підготовкою.</p>

2. Перелік компонент освітньої програми та їх логічна послідовність

2.1. Перелік компонент ОП

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, практики, кваліфікаційні роботи)	К-ть кредитів	Форма підсумк. контролю
1	2	3	4
I. Обов'язкові компоненти освітньої ОП			
1.1. Цикл загальної підготовки			
Не передбачено			
1.2. Цикл професійної підготовки			
ОК 1	Інформаційні системи і технології в управлінні організацією	6	Екзамен
ОК 2	Комерційна логістика	6	Екзамен
ОК 3	Корпоративне управління	6	Екзамен
ОК 4	Торговельний менеджмент	6	Екзамен
Загальний обсяг обов'язкових компонент:		24	
II. Вибіркові компоненти освітньої ОП			
2.1. Цикл загальної підготовки			
2.2. Цикл професійної підготовки			
ВБ 1.1	Менеджмент ЗЕД	6	Екзамен
ВБ 1.2	Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства	6	Екзамен
ВБ 1.3	Бренд-менеджмент	6	Екзамен
ВБ 1.4	Фінансування бізнесу	6	Екзамен
ВБ 1.5	Фінансовий менеджмент	6	Екзамен
ВБ 1.6	Договірне право	6	Екзамен
ВБ 1.7	Інтелектуальна власність	6	Екзамен
ВБ 1.8	Консьюмерське право	6	Екзамен
ВБ 2.1	Антикризове управління підприємством	7,5	Екзамен
ВБ 2.2	Інвестиційний менеджмент	7,5	Екзамен
ВБ 2.3	Податковий менеджмент	7,5	Екзамен
ВБ 2.4	Управління проектами	7,5	Екзамен
ВБ 2.5	Управління бізнес-процесами в торгівлі	7,5	Екзамен
ВБ 2.6	Управління комерційною діяльністю	7,5	Екзамен
ВБ 3.1	Оптово-посередницька діяльність	6	Екзамен
ВБ 3.2	Торговельні мережі	6	Екзамен
ВБ 3.3	Консалтинг	6	Екзамен
ВБ 3.4	Репутаційний менеджмент	6	Екзамен
ВБ 3.5	Управління змінами	6	Екзамен

Загальний обсяг вибірових компонент:		45	
Практична підготовка			
ОК 5	Виробнича (переддипломна) практика	9	Залік
Атестація			
ОК 6	Підготовка випускної кваліфікаційної роботи та захист	12	
Загальний обсяг освітньої програми		90	

2.2. Структурно-логічна схема ОП

Програма підготовки здобувачів вищої освіти ступеня «магістр» за спеціальністю 073 «Менеджмент» загальним обсягом 90 кредитів ЄКТС передбачає оволодіння студентами 11 навчальних дисциплін, проходження виробничої (переддипломної) практики, проведення підсумкової атестації у формі публічного захисту випускної кваліфікаційної роботи.

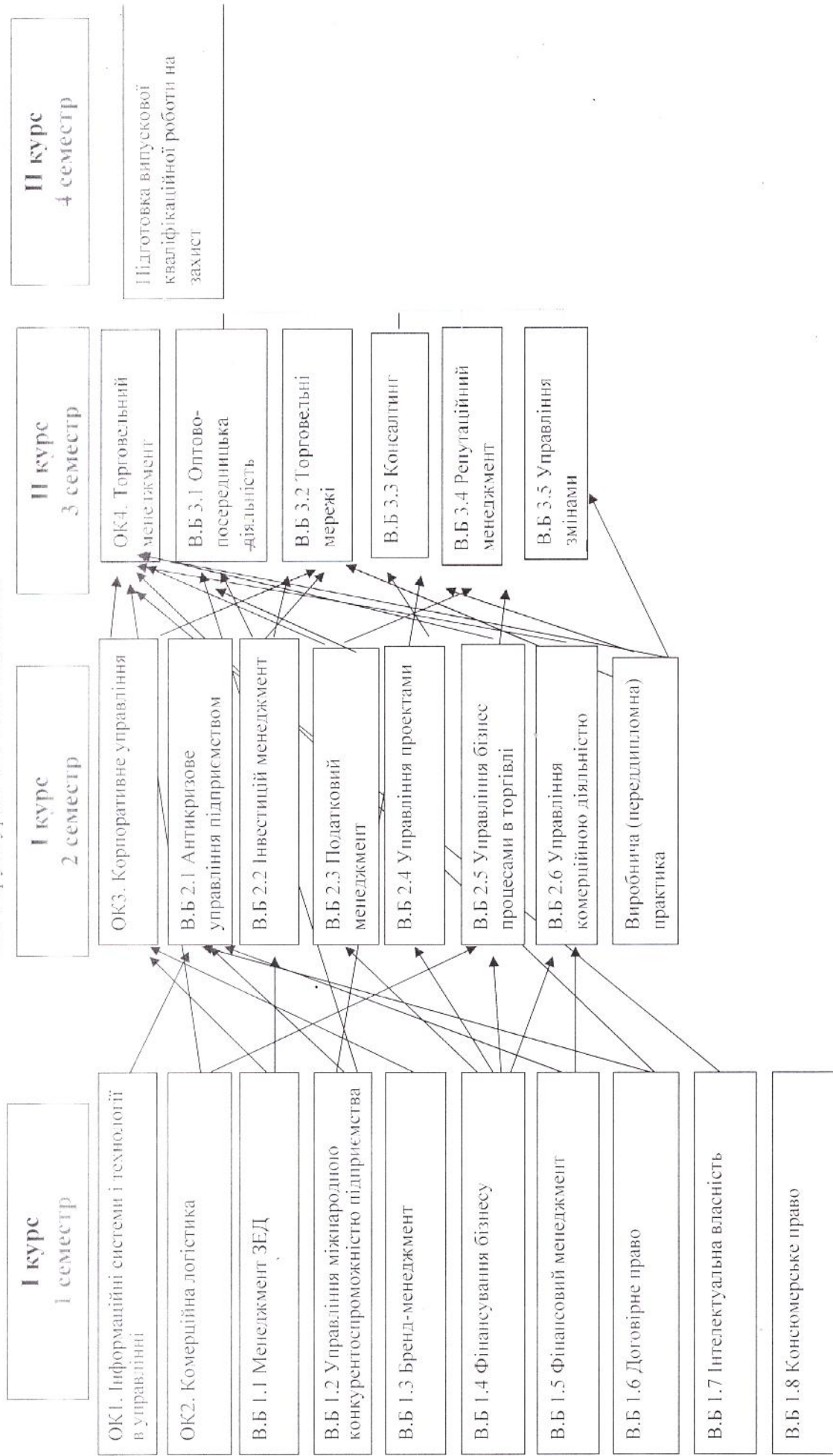
Навчальний план складається з частин: теоретична підготовка – 69 кредитів, практична підготовка - 9 кредитів, підготовка випускної кваліфікаційної роботи та захист – 12 кредитів.

Обов'язкова частина теоретичної підготовки має обсяг 24 кредити ЄКТС (27 % від загального обсягу кредитів) і включає 4 дисципліни.

Вибіркова частина теоретичної підготовки 45 кредити ЄКТС (50% від загального обсягу кредитів) включає 19 дисциплін, з яких студенти обирають 7 дисциплін.

Структурно-логічна схема підготовки магістрів зі спеціальності 073 «Менеджмент» спеціалізації «Торговельний менеджмент» представлена на рисунку.

2.2 Структурно-логічна схема ОП



3. Форма атестації здобувачів вищої освіти

Атестація випускників освітньої програми спеціальності 073 «Менеджмент» проводиться у формі захисту випускної кваліфікаційної роботи та завершується видачею документу встановленого зразка про присудження йому ступеня магістра із присвоєнням кваліфікації: ступінь вищої освіти «магістр» спеціальність «Менеджмент» спеціалізація «Торговельний менеджмент».

Атестація здійснюється відкрито і публічно.

**5. Матриця відповідності програмних компетентностей
компонентам освітньої програми**

	ОК1	ОК2	ОК3	ОК4	ОК5	ОК6	ВБ1.1	ВБ1.2	ВБ1.3	ВБ1.4	ВБ1.5	ВБ1.6	ВБ1.7	ВБ1.8	ВБ2.1	ВБ2.2	ВБ2.3	ВБ2.4	ВБ2.5	ВБ2.6	ВБ3.1	ВБ3.2	ВБ3.3	
ЗК 1	•					•												•	•				•	
ЗК 2	•		•	•			•	•	•	•	•	•	•	•		•					•			•
ЗК 3	•		•	•	•				•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•		
ЗК 4			•	•		•									•				•		•	•	•	
ЗК 5												•	•	•	•		•				•	•		
ЗК 6		•		•	•				•	•					•	•	•	•	•				•	
ЗК 7		•			•		•	•	•	•	•	•	•	•		•		•	•			•	•	•
ЗК 8		•	•	•		•											•					•	•	•
ФК 1		•		•	•		•	•		•	•				•		•	•	•					
ФК 2				•							•					•		•	•					•
ФК 3			•			•																		
ФК 4				•											•				•	•				
ФК 5				•	•				•	•	•				•				•	•				•
ФК 6				•						•	•				•						•			
ФК 7									•							•	•	•			•	•		
ФК 8			•									•	•	•	•						•	•		
ФК 9	•	•			•		•	•				•	•	•	•	•	•					•	•	
ФК 10				•					•		•				•				•	•			•	
ФК 11					•	•													•					
ФК 12						•																		
ФК 13				•	•	•	•	•		•	•								•	•	•			•
ФК 14	•					•		•							•	•			•					•
ФК 15						•				•	•		•				•							

**5. Матриця забезпечення програмних результатів навчання (ПРН)
відповідними компонентами освітньої програми**

	ОК1	ОК2	ОК3	ОК4	ОК5	ОК6	ВБ1.1	ВБ1.2	ВБ1.3	ВБ1.4	ВБ1.5	ВБ1.6	ВБ1.7	ВБ1.8	ВБ2.1	ВБ2.2	ВБ2.3	ВБ2.4	ВБ2.5	ВБ2.6	ВБ3.1	ВБ3.2	ВБ3.3	ВБ3.4	ВБ3.5
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										•	•					•					•	•			
ПРН 19			•	•																				•	•
ПРН 20			•	•														•							