**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ХАРКІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ КНТЕУ**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА**

**«МАРКЕТИНГ»**

**Першого рівня вищої освіти**

**за спеціальністю 075 Маркетинг**

**галузі знань 07 Управління та адміністрування**

**Кваліфікація: ступінь вищої освіти бакалавр**

**спеціальність «Маркетинг»**

**спеціалізація «Маркетинг»**

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

**ВЧЕНОЮ РАДОЮ КНТЕУ  
Голова вченої ради  
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /А.А. Мазаракі/  
(протокол № \_\_ від «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2019 р.)**

**Освітня програма вводиться в дію з \_\_\_\_\_2019 р.  
Директор\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /К.Д. Гурова/  
(наказ № \_\_ від «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2019 р.)**

**Харків 2019 р.ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ  
освітньо-професійної програми**

|  |  |
| --- | --- |
| Погоджено | Погоджено |
| Перший проректор  з науково-педагогічної роботи | Проректор  з науково-педагогічної роботи |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Н. В. Притульська | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_С. Л. Шаповал |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2019 р. | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2019 р. |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Погоджено | Погоджено |
| Начальник навчального відділу КНТЕУ | Начальник навчально-методичного відділу КНТЕУ |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ К. В. Мостика | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Т. В. Божко |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2019 р. | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2019 р. |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Погоджено | Погоджено |
| Завідувач кафедри маркетингу КНТЕУ | Представник РСС |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Є. В. Ромат | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ В. В. Бахмат |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2019 р. | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2019 р. |
|  |  |
|  |  |
| ПОГОДЖЕНО | ПОГОДЖЕНО |
| Заступник директора ТОВ «Міжнародний маркетинг-центр» | Директор розвитку Східного регіону ТОВ «Брокард-Україна» |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ В. А. Сосновий | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Т. В. Звягінцева |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2019 р. | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2019 р. |
|  |  |

**ПЕРЕДМОВА**

Розроблено робочою групою в складі:

1. Попова Н. В. – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу та торговельного підприємництва Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ, керівник групи.

2. Катаєв А. В. – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора з науково-педагогічної роботи Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ.

3. Невертій Г. С. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та торговельного підприємництва Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ.

Рецензії-відгуки зовнішніх стейкхолдерів:

1. Сосновий В. А. – заступник директора ТОВ «Міжнародний маркетинг-центр».

2. Звягінцева Т. В. – директор розвитку Східного регіону ТОВ «Брокард–Україна».

**1. Профіль освітньої програми зі спеціальності 075 «Маркетинг»  
(за спеціалізацією «Маркетинг»)**

|  |  |
| --- | --- |
| **1 – Загальна інформація** | |
| **Повна назва ЗВО та структурного підрозділу** | Київський національний торговельно-економічний університет  Харківський торговельно-економічний інститут  Кафедра маркетингу та торговельного підприємництва |
| **Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу** | Ступінь вищої освіти бакалавр спеціальність «Маркетинг» спеціалізація «Маркетинг» |
| **Офіційна назва освітньої програми** | «Маркетинг» |
| **Тип диплому та обсяг освітньої програми** | Диплом бакалавра, одиничний:  1. На базі повної загальної середньої освіти – 240 кредитів ЄКТС, термін навчання 3 роки 10 місяців.  2. 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):  - спеціальностей галузі знань 07 «Управління та адміністрування», а також спеціальності 051 «Економіка» – не більше, ніж 120 кредитів ЄКТС;  - інших спеціальностей – не більше, ніж 60 кредитів ЄКТС. |
| **Наявність акредитації** | Міністерство освіти і науки України; Україна  Сертифікат про акредитацію НД № 2196081 від 26.04.2017 р., термін дії до 01.07.2027 р. |
| **Цикл/рівень** | НРК України – 7 рівень, FQ-EHEA – перший цикл, EQF-LLL – 6 рівень |
| **Передумови** | Наявність повної загальної середньої освіти |
| **Мова (и) викладання** | Українська |
| **Термін дії освітньої програми** | До наступного планового оновлення |
| **Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми** | http://htei.org.ua/main/zagalna-informaciya/oficijni-dokumenti/ |
| **2 – Мета освітньої програми** | |
| Підготовка висококваліфікованих фахівців, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності. | |
| **3 – Характеристика освітньої програми** | |
| **Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація** (за наявності)**)** | Галузь знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальність 075 «Маркетинг», спеціалізація «Маркетинг». Дисципліни, які формують основні компетентності 67,5 %, з них циклу загальної підготовки – 33,3 %, циклу професійної підготовки – 66,7 %.  Дисципліни за вибором здобувача вищої освіти – 26,3 %, з них циклу загальної підготовки – 28,6 %, циклу професійної підготовки – 71,4 %.  Практична підготовка – 5 %, підготовка до випускного кваліфікаційного екзамену та атестація – 1,3 %. |
| **Орієнтація освітньої програми** | Освітньо-професійна прикладна.  Програма орієнтована на поглиблену фахову підготовку маркетологів, які є здатними до швидкої адаптації до сучасних умов ведення економічної діяльності. |
| **Основний фокус освітньої програми та спеціалізації** | Програми націлена на всебічне вивчення маркетингової діяльності як форми взаємодії суб’єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів.  Ключові слова: маркетинг, комплекс маркетингу, маркетингові комунікації. |
| **Особливості програми** | Практична підготовка впродовж навчання в організаціях, які займаються маркетинговою діяльністю; інтерактивні виїзні практичні заняття; поглиблене вивчення іноземної мови. |
| **4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання** | |
| **Придатність до працевлаштування** | Відповідно до Державного класифікатору професій ДК 003:2010 випускники можуть займати посади, які пов’язані з плановою (у т. ч. прогнозною), аналітичною, проектною діяльністю та управлінням маркетингом на підприємствах, в установах та організаціях усіх форм власності та видів економічної діяльності, а саме: помічника керівника підприємства (установи, організації); представника торговельного; інспектора торговельного; організатора з постачання; організатора із збуту; закупника, агента комерційного; агента торговельного; комівояжера; торговця (обслуговування бізнесу). |
| **Подальше навчання** | Можливість продовжити навчання на другому (магістерському) рівні вищої освіти. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти. |
| **5 – Викладання та оцінювання** | |
| **Викладання та навчання** | Збалансоване поєднання аудиторної та самостійної роботи на засадах проблемно-орієнтованого та інтерактивного навчання з використанням сучасних технологій та методик активного навчання (у тому числі за допомогою технологій дистанційного навчання); організація освітнього процесу побудована на принципах студентоцентрованого навчання. |
| **Оцінювання** | Письмові екзамени, усні презентації, поточний контроль (тестування, розв’язання задач та ситуаційних вправ, кейсів, дискусії, публічні виступи, есе), складання кваліфікаційного екзамену. |
| **6 – Програмні компетентності** | |
| **Інтегральна компетентність** | Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов. |
| **Загальні компетентності (ЗК)** | ЗК 1. 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.  ЗК 2. 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; мати навички безпечності відповідно до майбутнього профілю роботи.  ЗК 3. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями на основі абстрактного мислення, аналізу та синтезу.  ЗК 4. Знання та розуміння предметної області, розуміння професійної діяльності, наполегливість і визначеність щодо поставлених завдань і взятих обов’язків.  ЗК 5. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.  ЗК 6. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.  ЗК 7. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.  ЗК 8. Здатність спілкуватися іноземною мовою.  ЗК 9. Здатність працювати в команді.  ЗК 10. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).  ЗК 11. Здатність працювати в міжнародному контексті.  ЗК 12. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо. |
| **Фахові компетентності спеціальності (ФК)** | ФК 1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.  ФК 2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.  ФК 3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.  ФК 4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.  ФК 5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.  ФК 6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.  ФК 7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб’єктів.  ФК 8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.  ФК 9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності.  ФК 10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.  ФК 11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб’єктів та визначати особливості функціонування ринків.  ФК 12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.  ФК 13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб’єкта в кросфункціональному розрізі.  ФК 14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності. |
| **7 – Програмні результати навчання** | |
|  | ПРН 1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.  ПРН 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.  ПРН 3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв’язання практичних завдань у сфері маркетингу.  ПРН 4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.  ПРН 5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб’єктів.  ПРН 6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб’єкта та їх взаємозв’язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.  ПРН 7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.  ПРН 8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб’єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.  ПРН 9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.  ПРН 10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб’єкта.  ПРН 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб’єкта.  ПРН 12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.  ПРН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.  ПРН 14. Виконувати функціональні обов’язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.  ПРН 15. 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.  ПРН 16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.  ПРН 17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.  ПРН 18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності. |
| **8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми** | |
| **Кадрове забезпечення** | Реалізацію освітньої програми забезпечують науково-педагогічні працівники з науковими ступенями та вченими званнями, а також висококваліфіковані залучені фахівці-практики.  З метою підвищення фахового рівня всі науково-педагогічні працівники один раз на п’ять років проходять стажування, в т.ч. закордонні. |
| **Матеріально-технічне забезпечення** | Навчальні аудиторії оснащені сучасним демонстраційним обладнанням, Wi-Fi, комп’ютерні кабінети – технікою із новітніми версіями фахового програмного забезпечення. Наявність гуртожитку, їдальні, медпункту, закритої спортивної та тренажерної зали, спортивного майданчику. |
| **Інформаційне та навчально-методичне забезпечення** | Освітня програма повністю забезпечена навчальною літературою, релевантними інформаційними ресурсами та навчально-методичними комплексами з навчальних дисциплін, які викладаються.  Освітня програма забезпечена сучасними універсальними та спеціалізованими програмними продуктами, необхідними для набуття вмінь та навичок щодо прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень. |
| **9 – Академічна мобільність** | |
| **Національна кредитна мобільність** | На загальних підставах в межах України. Короткострокове навчання студентів за попередньо визначеним курсом в інших закладах вищої освіти |
| **Міжнародна кредитна мобільність** | Інститутом укладено договори про співробітництво з закордонними закладами вищої освіти, в рамках яких здійснюється партнерський обмін та навчання студентів, зокрема:  - 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). |
| **Навчання іноземних здобувачів вищої освіти** | Можливе за умови: володіння українською мовою; наявності документа про повну середню освіту/диплому молодшого бакалавра, який пройшов процедуру визнання в Міністерстві освіти і науки України |

**2. Перелік компонент освітньої програми та їх логічна послідовність**

2.1. Перелік компонент ОП

| Код н/д | Компоненти освітньої програми  (навчальні дисципліни, курсові роботи, практики, кваліфікаційний екзамен, випускна кваліфікаційна робота) | Кількість кредитів | Форма підсумкового контролю |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **Обов’язкові компоненти ОП** | | | |
| ОК 1 | Іноземна мова за професійним спрямуванням | 24 | Е/п |
| ОК 2 | Економічна теорія | 6 | Е/п |
| ОК 3 | Правознавство | 6 | Е/п |
| ОК 4 | Економічна інформатика | 6 | Е/п |
| ОК 5 | Статистика | 6 | Е/п |
| ОК 6 | Категорійний менеджмент | 6 | Е/п |
| ОК 7 | Категорії та систематика товарів у ритейлі | 6 | Е/п |
| ОК 8 | Маркетинг | 6 | Е/п |
| ОК 9 | Товарознавство. Харчові продукти | 6 | Е/п |
| ОК 10 | Менеджмент | 6 | Е/п |
| ОК 11 | Економіка підприємства | 6 | Е/п |
| ОК 12 | Маркетингові дослідження | 6 | Е/п |
| ОК 13 | Поведінка споживачів | 6 | Е/п |
| ОК 14 | Бухгалтерський облік | 6 | Е/п |
| ОК 15 | Товарознавство. Непродовольчі товари | 6 | Е/п |
| ОК 16 | Інформаційні системи в ритейлі | 6 | Е/п |
| ОК 17 | Маркетингові комунікації | 6 | Е/п |
| ОК 18 | Маркетингова товарна та цінова політика | 12 | Е/п |
| ОК 19 | Управління продажем та мерчандайзинг | 6 | Е/п |
| ОК 20 | Організація торгівлі | 6 | Е/п |
| ОК 21 | Торговельний маркетинг | 6 | Е/п |
| ОК 22 | Електронна торгівля | 6 | Е/п |
| ОК 23 | Моделювання фінансово-господарської діяльності підприємства | 6 | Е/п |
| **Загальний обсяг обов'язкових компонент:** | | **162** |  |
| **Вибіркові компоненти ОП** | | | |
| ВБ 1.1 | Торговельне посередництво | 6 | Е/п |
| ВБ 1.2 | Логіка | 6 | Е/п |
| ВБ 2.1 | Філософія | 6 | Е/п |
| ВБ 2.2 | Світова культура | 6 | Е/п |
| ВБ 3.1 | Безпека життя | 6 | Е/п |
| ВБ 3.2 | Екологія | 6 | Е/п |
| ВБ 4.1 | Психологія | 6 | Е/п |
| ВБ 4.2 | Основи підприємництва | 6 | Е/п |
| ВБ 5.1 | Інтернет-технології в бізнесі | 6 | Е/п |
| ВБ 5.2 | Соціологія | 6 | Е/п |
| ВБ 6.1 | Професійні комунікації іноземною мовою | 12 | Е/п |
| ВБ 6.2 | Друга іноземна мова | 12 | Е/п |
| ВБ 7.1 | Предметно-орієнтований практикум іноземною мовою | 12 | Е/п |
| ВБ 7.2 | Іноземна мова спеціальності | 12 | Е/п |
| ВБ 8.1 | Реклама | 4,5 | Е/п |
| ВБ 8.2 | Інформаційні війни | 4,5 | Е/п |
| ВБ 9.1 | Маркетинг послуг | 4,5 | Е/п |
| ВБ 9.2 | Product placement | 4,5 | Е/п |
| **Загальний обсяг вибіркових компонент:** | | **63** |  |
| **Виробнича практика** | | |  |
| Виробнича практика 1 | | 6 | З |
| Виробнича практика 2 | | 6 | З |
| **Всього** | | **12** |  |
| **Атестація** | | | |
| Підготовка до випускного кваліфікаційного екзамену та атестація | | 3 |  |
| **Всього** | | **3** |  |
| **ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ** | | **240** | |

2.2. Структурно-логічна схема ОП

****

**3. Форма атестації студентів**

Атестація випускників освітньої програми спеціальності 075 «Маркетинг» спеціалізації «Маркетинг» проводиться у формі у формі кваліфікаційного екзамену та завершується видачею документу встановленого зразка про присудження освітнього ступеня бакалавр із присвоєнням кваліфікації: ступінь вищої освіти бакалавр спеціальність «Маркетинг» спеціалізація «Маркетинг»

Атестація здійснюється відкрито і публічно.

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

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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** | **ВБ 1.1** | **ВБ 1.2** | **ВБ 2.1** | **ВБ 2.2** | **ВБ 3.1** | **ВБ 3.2** | **ВБ 4.1** | **ВБ 4.2** | **ВБ 5.1** | **ВБ 5.2** | **ВБ 6.1** | **ВБ 6.2** | **ВБ 7.1** | **ВБ 7.2** | **ВБ 8.1** | **ВБ 8.2** | **ВБ 9.1** | **ВБ 9.2** |
| **ЗК 1** |  |  | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  | **+** |  | **+** |  |  | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **+** |  | **+** |  |  |  |  | **+** |  |  |  |
| **ЗК 2** |  | **+** |  |  |  |  |  |  | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **+** | **+** | **+** | **+** |  |  |  | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ЗК 3** |  | **+** |  | **+** | **+** |  |  |  | **+** |  |  | **+** |  |  |  | **+** | **+** | **+** |  | **+** | **+** |  | **+** |  | **+** | **+** |  |  |  | **+** |  |  | **+** |  |  |  |  |  | **+** | **+** | **+** |
| **ЗК 4** | **+** | **+** | **+** |  | **+** | **+** |  | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** |  | **+** | **+** |  | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** |  |  |  |  |  |  | **+** | **+** | **+** | **+** |  |  |  |  | **+** | **+** | **+** | **+** |
| **ЗК 5** | **+** |  |  | **+** | **+** |  |  | **+** | **+** |  | **+** | **+** |  | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** |  | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** |
| **ЗК 6** |  |  |  |  | **+** |  |  | **+** | **+** |  |  | **+** | **+** |  |  |  |  |  |  |  | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ЗК 7** |  |  |  | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **+** | **+** |  |  |  |  | **+** | **+** | **+** |  |  |  |  |  |  |  | **+** | **+** |  |  |  |  | **+** | **+** |  | **+** |
| **ЗК 8** | **+** |  |  |  |  |  |  | **+** |  |  |  | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **+** | **+** | **+** | **+** |  |  |  |  |
| **ЗК 9** |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **+** |  |  |  |  |  |  | **+** |  | **+** | **+** |  |  | **+** | **+** |  |  |  |  |  | **+** |  |  | **+** |  |  |  |  | **+** | **+** |  |  |
| **ЗК 10** |  | **+** |  |  |  | **+** |  |  |  | **+** |  |  |  |  |  |  | **+** |  |  | **+** |  |  | **+** | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **+** | **+** | **+** |  |
| **ЗК 11** | **+** |  |  |  |  |  |  | **+** |  |  |  | **+** |  |  |  |  | **+** |  |  | **+** |  | **+** |  | **+** |  |  | **+** |  |  |  |  | **+** |  | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** |  |  |
| **ЗК 12** |  |  |  |  |  |  |  | **+** |  | **+** |  |  |  |  |  |  |  | **+** |  |  | **+** | **+** |  | **+** |  | **+** |  | **+** | **+** |  | **+** | **+** | **+** |  |  |  |  | **+** | **+** |  |  |
| **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** |  |  |  |  |  |  |  | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **+** |  | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **+** |  | **+** |  |

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

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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** | **ВБ 1.1** | **ВБ 1.2** | **ВБ 2.1** | **ВБ 2.2** | **ВБ 3.1** | **ВБ 3.2** | **ВБ 4.1** | **ВБ 4.2** | **ВБ 5.1** | **ВБ 5.2** | **ВБ 6.1** | **ВБ 6.2** | **ВБ 7.1** | **ВБ 7.2** | **ВБ 8.1** | **ВБ 8.2** | **ВБ 9.1** | **ВБ 9.2** |
| **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** |  |  |  |  |  |  |  | **+** |  |  |  |  | **+** |  |  |  | **+** |  |  |  | **+** |  |  |  |  | **+** | **+** |  |  |  |  |  | **+** |  |  |  |  | **+** | **+** | **+** | **+** |