

Міністерство освіти і науки України
ПрАТ «Приватний вищий навчальний заклад
«Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій»

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
«МАРКЕТИНГ»

ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	07 Управління та адміністрування
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	075 Маркетинг
РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ	початковий (короткий цикл)
КВАЛІФІКАЦІЯ	Молодший спеціаліст з маркетингу
ОБСЯГ ПРОГРАМИ	120 кредитів ЄКТС

ЗАТВЕРДЖЕНО

Вченою радою ПрАТ «ПВНЗ «Запорізький
інститут економіки та інформаційних технологій»

Голова вченої ради



Г.В.Туровцев
Г.В.Туровцев

Протокол №1 від 28.08.2016 р.
Освітня програма вводиться в дію з **01.09.2016р.**
(Наказ № 02-01/1 від 30.08.2016р.)

ПЕРЕДМОВА

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО кафедрою маркетингу та менеджменту
Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій

ЗАТВЕРДЖЕНО ТА НАДАНО ЧИННОСТІ

наказом ректора Запорізького інституту економіки та інформаційних
технологій, д.ф.-м.н., проф. Туровцевим Г.В. (Протокол вченої ради
ЗІЕІТ № 1 від 28.08.2017 р.).

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:

Керівник проектної групи (гарант освітньо-професійної програми):

1. Венгерова О.В. – к.е.н., доцент, голова предметної (циклової) комісії
маркетингу та туризму, спеціаліст вищої категорії.

Члени проектної групи:

2. Шляга О.В. – к.е.н., доцент кафедри маркетингу та менеджменту ЗІЕІТ,
доцент.

3. Волошина К.О. – к.е.н., доцент кафедри маркетингу та менеджменту ЗІЕІТ,
доцент.

1. Профіль освітньої програми зі спеціальності 075 «Маркетинг»

1. Загальна інформація	
Повна назва вищого навчального закладу та структурного підрозділу	Структурний підрозділ «Коледж економіки та інформаційних технологій» ПрАТ «Приватний вищий навчальний заклад «Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій»
Освітньо-кваліфікаційний рівень	Молодший спеціаліст
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність	075 «Маркетинг»
Освітня програма	Маркетинг
Обмеження щодо форм навчання	Обмежень немає
Освітня кваліфікація	Молодший спеціаліст з маркетингу
Професійна кваліфікація	
Кваліфікація в дипломі	Молодший спеціаліст з маркетингу
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом молодшого спеціаліста, 120 кредитів ЄКТС, термін навчання 2 роки. Обсяг освітньої програми молодшого спеціаліста: <ul style="list-style-type: none"> • На базі повної загальної середньої освіти: 120 кредитів ЄКТС; • Мінімум 50% обсягу освітньої програми має бути спрямовано на забезпечення загальних та спеціальних (фахових) компетентностей за спеціальністю, визначених Стандартом вищої освіти.
Передумови	Наявність повної або загальної середньої освіти, за результатами ЗНО.
Мова викладання	Українська
Термін дії освітньої програми	до введення стандартів вищої освіти
Інтерне-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	http://www.econom.zp.ua
2. Мета програми	
<p>Підготувати молодших спеціалістів із маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням, фундаментальними знаннями і відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності.</p>	

3. Характеристика освітньої програми

<p>Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація)</p>	<p>Управління та адміністрування, маркетинг. <i>Об'єктами вивчення є:</i> маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів. <i>Цілі навчання:</i> підготовка конкурентоспроможних на ринку праці фахівців із маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням, відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності на підприємствах усіх форм власності та видів економічної діяльності.</p>
	<p><i>Теоретичний зміст предметної області:</i> ґрунтується на поняттях, категоріях, концепціях, принципах теорії маркетингу, які визначають тенденції та закономірності розвитку ринку. Предметна область містить знання з фундаментального маркетингу, поведінки споживача, маркетингових досліджень, маркетингової товарної політики, маркетингового ціноутворення, маркетингових комунікацій, міжнародного маркетингу, маркетингу промислового підприємства, маркетингу послуг, маркетингового ціноутворення. <i>Методи, методики, технології та інструменти:</i> бакалавр з маркетингу має оволодіти системою загальнонаукових та спеціальних методів, професійними методиками та технологіями, необхідними для забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його ефективної маркетингової діяльності. <i>Інструменти:</i> сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та здійснення маркетингових управлінських рішень.</p>
<p>Орієнтація освітньої програми</p>	<p>Освітньо-професійна, прикладна. Структура програми передбачає оволодіння базовими знаннями щодо прийняття управлінських рішень у різних сферах маркетингу, обґрунтування рекомендацій щодо формування комплексу маркетингу. Уміння збору і обробки первинної та вторинної інформації, прогнозування і моделювання; технологіями і методами проведення маркетингових досліджень; навичками сегментації і позиціонування. Здатність формувати та управляти товарним асортиментом</p>

	<p>підприємства, впроваджувати оптимальну цінову політику. Засвоєння навичок проектування і проведення рекламних кампаній, організації, планування й оцінки результатів у рекламі, стимулюванні. Проведення аналізу ринкової ситуації, оцінки споживчої поведінки для вибору оптимальних систем збуту та каналів збуту. Застосування маркетингових інструментів на промисловому, міжнародному ринку, ринку послуг.</p>
Основний фокус освітньої програми	<p>Підготовка студентів отримати необхідні знання та практичні навички з дисциплін загальної економічної підготовки що безпосередньо формують фахові компетенції.</p>
Особливості програми	<p>Програма базується на загальновідомих наукових результатах із врахуванням сьогодишнього стану економіки, орієнтує на актуальні спеціальності, у рамках яких можлива подальша професійна та наукова кар'єра (теоретична та прикладна). Програма реалізує підвищення рівня знань та навичок з управління маркетинговою діяльністю організації та підприємства. Орієнтована на спеціальну підготовку маркетологів, відповідно до вимог ринку праці, ініціативних та здатних до швидкої адаптації у сучасному бізнес-середовищі. Враховує сучасні вимоги до вирішення практичних питань шляхом використання тренінгових методів навчання. Формує маркетологів з новим перспективним способом мислення, здатних застосовувати інноваційні стратегічні рішення щодо вимог ринку, які швидко змінюються в сучасній економіці.</p> <p>Виконується в активному дослідницькому середовищі.</p>

4. Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання**Придатність до працевлаштування**

Працевлаштування на підприємствах будь-якої організаційно- правової форми (комерційні, некомерційні, державні, муніципальні), у яких випускники працюють як виконавці маркетингових служб; органи державного та муніципального управління; структури, у яких випускники є підприємцями, що створюють та розвивають власну справу; науково-дослідницькі організації, пов'язані з вирішенням маркетингових проблем. Випускники можуть працювати на посадах: маркетолога підрозділу служби маркетингу; маркетолога-аналітика, маркетолога-консультанта; маркетолога-експерта; маркетолога з ефективності підприємства; спеціаліста з комунікативної політики; економіста служби маркетингу та збуту; директора рекламного агентства, начальника відділу реклами; начальника рекламно-інформаційного агентства, відділу зв'язків з громадськістю; менеджера з реклами, бренд-менеджера, медіапланера, копірайтера; арт-директора; промоутера; консультанта з реклами; директора з логістики; менеджера з логістики; начальника відділу збуту; начальника відділу логістики, логіста; консультанта з питань логістики.

Подальше навчання

Можливість навчання за програмами бакалавра.

5. Викладання та оцінювання**Викладання та навчання**

За домінуючими методами та способами навчання: пасивні (роз'яснювально-ілюстративні), активні (проблемні, інтерактивні, проектні, ділові ігри, проблемні ситуації, групова і парна робота, дискусії, тренінги, із застосуванням методів побудови сценаріїв, створення проектів, «мозкового штурму» та генерації ідей, проектів, кейси, імітаційний тренінг) тощо. Поєднання лекцій, практичних занять із розв'язанням ситуаційних завдань, інтерактивних форм навчання, застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій на основі Інтернету, практичного досвіду, прикладів діяльності конкретних підприємств тощо. За організаційними формами: дистанційного, колективного та інтегративного навчання. За орієнтацією педагогічної взаємодії: позиційного та контекстного навчання, технологія співпраці. Застосовані методи навчання направлені на розвиток творчих здібностей студентів, уміння генерувати нові ідеї, працювати в команді;

	передбачають ефективне виконання завдань інноваційного характеру, участь у студентській науково-дослідній роботі, підготовку наукових праць (доповідей (виступів) на наукових та науково-практичних конференціях).
Оцінювання	Оцінювання навчальних досягнень студента здійснюється за взаємоузгодженими 4-х бальною («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно») і вербальною («зараховано», «не зараховано») системами, шкалою навчального закладу (від 0 до 100 балів), національною шкалою ECTS (A, B, C, D, E, FX, F). Види контролю: поточний, модульний, підсумковий, самоконтроль. Форми контролю: усне та письмове опитування, тестові завдання за допомогою комп'ютера або дистанційних засобів навчання, захист лабораторних та індивідуальних робіт, підсумкова атестація.
6. Програмі компетентності	
Інтегральна компетентність	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в сфері маркетингу або у процесі навчання, що передбачає застосування певних теорій та методів відповідної науки і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
Загальні компетентності (ЗК)	<p>ЗК 1. Здатність до здійснення усної та письмової ділової комунікації українською мовою.</p> <p>ЗК 2. Здатність до усної комунікації іноземною мовою, в тому числі і професійно-ділового спілкування.</p> <p>ЗК 3. Базові знання вітчизняної історії, розуміння причинно-наслідкових зв'язків розвитку суспільства й уміння їх використовувати в професійній і соціальній діяльності.</p> <p>ЗК 4. Базові уявлення про основи філософії, соціології, культурології, що сприяють розвитку загальної культурної й соціалізації особистості, схильності до естетичних цінностей, знання економіки й права, розуміння причинно-наслідкових зв'язків розвитку суспільства й уміння їх використовувати в професійній і соціальній діяльності..</p> <p>ЗК 5. Базові знання фундаментальних розділів математики, в обсязі, необхідному для володіння математичним апаратом відповідної галузі знань, здатність використовувати математичні методи в обраній професії.</p> <p>ЗК 6. Розуміння необхідності та дотримання норм здорового способу життя.</p>

	<p>ЗК 7. Формування системи знань щодо засад організації і планування комерційної діяльності підприємств в ринкових умовах господарювання та набуття відповідних практичних навичок та вмінь.</p> <p>ЗК 8. Базові знання в галузі інформатики й сучасних інформаційних технологій; навички використання програмних засобів для моделювання і навички роботи в комп'ютерних мережах.</p> <p>ЗК 9. Розуміння необхідності та дотримання правил безпеки життєдіяльності.</p>
<p>Спеціальні (фахові) компетентності</p>	<p>СК 1. Здатність аналізувати управлінські ситуації та приймати управлінські рішення</p> <p>СК 2. Формування системи знань щодо категорій маркетингу та сучасних тенденцій у цій галузі знань, опанування методологічного апарату організації маркетингової діяльності на підприємствах, набуття навичок до творчого пошуку напрямків удосконалення маркетингової діяльності</p> <p>СК 3. Здатність до застосування в професійній діяльності системи знань господарського та цивільного права.</p> <p>СК 4. Здатність до розробки і впровадження сукупності практичних заходів впливу на ринок або пристосування діяльності підприємства до ситуації на ринку.</p> <p>СК 5. Формування системи спеціальних знань щодо формування та зберігання споживчих властивостей товарів протягом їх життєвого циклу, асортименту й навичок оцінки споживчих властивостей товарів</p> <p>СК 6. Здатність до вивчення та прогнозування кон'юнктури ринку, розрахунку його місткості, визначення прогнозних показників збуту продукції, аналізу поведінки споживачів і конкурентів, а також конкурентного середовища</p> <p>СК 7. Здатність до обґрунтування і вибору комплексу технічних засобів, організації інформаційної бази, визначення складу програмного забезпечення, використання інформаційної технології</p> <p>СК 8. Здатність визначати ціну на продукцію за різними методами</p> <p>СК 9. Формування навичок складання бізнес-плану та ведення власної справи</p> <p>СК 10. Формування системи знань щодо видів посередників, що функціонують на ринку</p>

7. Програмні результати

- PH 1. Уміння аналізувати й оцінювати явище політичного розвитку українського суспільства в контексті світової історії, застосовувати здобуті знання для прогнозування суспільних процесів;
- PH 2. Планувати розвиток організації в напрямі підвищення її конкурентоспроможності;
- PH 3. Володіння основними термінами та поняттями культурології на рівні відтворення, тлумачення й використання в повсякденному житті;
- PH 4. Організувати проведення діагностики стану ринку та середовища функціонування підприємства;
- PH 5. Забезпечувати встановлення та підтримання взаємовідносин ділового партнерства із суб'єктами ринку;
- PH 6. Розробляти пропозиції щодо формування і вдосконалення товарної, цінової, збутової політики підприємства з урахуванням максимального задоволення потреб споживачів;
- PH 7. Уміння аналізувати складні явища суспільного життя, пов'язувати загальнофілософські проблеми з вирішенням завдань економічної теорії і практики;
- PH 8. Здатність використовувати професійно-профільні знання й практичні навички з фундаментальних дисциплін в процесах управління маркетинговою діяльністю підприємства;
- PH 9. Уміння користуватися нормативно-правовими актами;
- PH 10. Уміння використовувати в роботі необхідні комп'ютерні програмні продукти;
- PH 11. Уміння володіти методологічними прийомами наукових досліджень, застосовувати прикладні методики аналізу маркетингових процесів, використовувати сучасні методи системного наукового аналізу.
- PH 12. Володіння основними термінами та поняттями соціології на рівні відтворення, тлумачення й використання в повсякденному житті;
- PH 13. Уміння підготувати бізнес-план та маркетинговий план діяльності підприємства, організації та установи;
- PH 14. Уміння застосовувати інформаційні системи та технології в маркетингу.
- PH 15. Уміння підтримувати та розвивати фізичне та моральне здоров'я, захищати особисте життя в умовах впливу негативних факторів зовнішнього середовища;
- PH 16. Володіння різноманітними практичними навичками щодо комп'ютерного збору і обробки інформації;
- PH 17. Уміння застосовувати математичні знання у процесі розв'язання загально-математичних та професійних задач;
- PH 18. Навички спілкування, включаючи усну та письмову комунікацію українською мовою та принаймні однією із поширених європейських мов;
- PH 19. Навички взаємодії з іншими людьми, уміння працювати в групах, управління конфліктами та стресами.
- PH 20. Використовувати аналітичний та методичний інструментарій для розуміння логіки прийняття господарчих рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

2. ВИКЛАДАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ

Освітній процес побудований на принципах особистісно орієнтованого навчання із застосуванням системного, компетентнісного, інтегративного підходів з елементами самонавчання та самоорганізації.

Форми навчання:

- лекції, семінари, практичні заняття, що вирізняються порівняно високою наукоємністю;
- консультації та елементи дистанційного (on-line, електронного) навчання.

Способи навчання:

- робота з науковою літературою, нормативно-законодавчою базою, статистичними та іншими інформаційними джерелами;
- використання інтерактивних освітніх технологій (інтенсифікації навчання на основі опорних структурно-логічних схем і знакових моделей, рівневої диференціації, модульно-блочного, корпоративного навчання тощо);
- оволодіння засадами критичного загальнотеоретичного пізнання; дослідницького та проектного мислення.

Система оцінювання охоплює кількісно-якісну атестацію результатів:

- опитування на семінарах (практичних заняттях) та проміжних контрольних робіт;
- письмових іспитів та усного екзаменування;
- заліків;
- захисту звітів, основних наукових положень, висновків і рекомендацій за темою магістерського дослідження.

3. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ

Форма атестації здобувачів вищої освіти

Завершальним етапом навчання студентів зі спеціальності 075 «Маркетинг» є підсумкова атестація.

Підсумкова атестація здобувачів вищої освіти – це встановлення відповідності рівня та обсягу знань, умінь та компетентностей здобувача вищої освіти, яка навчається за освітньою програмою, вимогам стандартів вищої освіти.

Атестація випускників освітньої програми «Маркетингова діяльність» спеціальності 075 «Маркетинг» проводиться у формі комплексного фахового екзамену і завершується видачею документу встановленого зразка про присудження йому освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст» із присвоєнням кваліфікації молодший спеціаліст з маркетингу.

Підсумкова атестація проводиться після закінчення підготовки на певному рівні з метою оцінки знань та фактичної підготовленості до роботи за фахом відповідно до вимог освітньо-професійної програми. Підсумкову атестацію на рівні молодшого спеціаліста здійснює Державна екзаменаційна комісія. До складання кваліфікаційного екзамену допускаються студенти, які виконали всі вимоги навчального плану.

Кваліфікаційний екзамен проводиться як комплексна перевірка знань студентів професійно-орієнтованої теоретичної підготовки за білетами, складеними у повній відповідності до програми підсумкової атестації. До складу комплексного екзамену за фахом входять такі дисципліни, як: «Маркетинг», «Комерційна діяльність», «Ринкові дослідження», «Товарознавство», «Ціноутворення».

Екзаменаційний білет для проведення кваліфікаційного екзамену включає в себе теоретичний блок, тестовий блок та аналітично-розрахункове завдання. Теоретичний блок містить питання з затвердженої програми комплексного екзамену за фахом. Тестовий блок містить завдання з профілюючих спецдисциплін і визначає достатній рівень знань. Кількість тестових завдань в білеті пропорційно до загального часу вивчення дисципліни в навчальному плані. Аналітично-розрахункове завдання включає розрахункову задачу і визначає базовий рівень знань та умінь студента. Вміння розв'язувати такі задачі відображає рівень практичної підготовки студента.

**4. СТРУКТУРА ОСВІТНЬОЇ СКЛАДОВОЇ ПРОГРАМИ ПІДГОТОВКИ
ПОЧАТКОВОГО (КОРОТКОГО ЦИКЛУ)
ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ 075 «МАРКЕТИНГ»**

№	Назва дисципліни (виду роботи)	Кількість кредитів за ECTS	Загальний обсяг навчальної роботи, годин	Аудитор- не наванта- ження, годин	Самос- тійна робота, годин	Форма контролю/ семестр
НОРМАТИВНА ЧАСТИНА						
1. ЦИКЛ ЗАГАЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ						
1.1 ГУМАНІТАРНІ ТА СОЦІАЛЬНО - ЕКОНОМІЧНІ ДИСЦИПЛІНИ						
ГСЕ1	Історія України*	3	90	30	60	іспит (3 сем.)
ГСЕ 2	Культурологія	3	90	30	60	залік (3 сем.)
ГСЕ3	Правознавство	3	90	30	60	залік (3 сем.)
ГСЕ4	Соціологія	3	90	30	60	залік (6 сем.)
ГСЕ5	Іноземна мова (за проф. спрямуванням)	6	180	60	120	залік (4,5 сем.) іспит (6 сем.)
ГСЕ6	Українська мова (за професійним спрямуванням)	3	90	30	60	іспит (4 сем.)
ГСЕ7	Основи філософських знань	3	90	30	60	іспит (5 сем.)
ГСЕ8	Фізичне виховання	2	60	20	40	залік (4 сем.)
<i>Разом</i>		24	720	240	480	-
1.2 ДИСЦИПЛІНИ ПРИРОДНИЧО-НАУКОВОЇ (ФУНДАМЕНТАЛЬНОЇ) ПІДГОТОВКИ						
ПНП1	Економічна теорія (Політична економія)	4	120	40	80	іспит (3 сем.)
ПНП2	Інформатика та комп'ютерна техніка	4	120	40	80	залік (3 сем.)
ПНП 3	Екологія	3	90	30	60	залік (3 сем.)
ПНП 4	Вища математика	5	150	50	100	іспит (4 сем.)
ПНП 5	Економіка підприємства	4	120	40	80	іспит (4 сем.)
ПНП 6	Економічна статистика	4	120	40	80	іспит (5 сем.)
ПНП 7	Безпека життєдіяльності та основи охорони праці	3	90	30	60	залік (4 сем.)
ПНП 8	Бухгалтерський облік	4	120	40	80	залік (4 сем.)
<i>Разом</i>		31	930	310	620	-
2. ЦИКЛ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ						

ПП1	Комерційна діяльність	4	120	40	80	іспит (5 сем.)
ПП2	Ринкові дослідження	3	90	30	60	іспит (5 сем.)
ПП3	Курсова робота з дисципліни "Ринкові дослідження"	1	30	0	30	залік (6 сем.)
ПП4	Інформаційні системи і технології (в галузі)	3	90	30	60	іспит (5 сем.)
ПП5	Товарознавство	3	90	30	60	іспит (6 сем.)
ПП6	Ціноутворення	3	90	30	60	іспит (6 сем.)
ПП7	Інфраструктура товарного ринку	3	90	30	60	залік (6 сем.)
<i>Разом</i>		20	600	190	410	-
3. ЦИКЛ ПРАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ						
ПРП1	Навчальна практика "Вступ до фаху"	3	90	30	60	залік (4 сем.)
ПРП2	Навчально-професійна практика	1,5	45	16	29	залік (5 сем.)
ПРП3	Виробнича практика	6	180	60	120	залік (6 сем.)
<i>Разом</i>		10,5	315	106	209	-
ВИБІРКОВА ЧАСТИНА						
5. ДИСЦИПЛІНИ ГУМАНІТАРНОЇ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ						
ГСЕ1	Господарське право	3	90	30	60	залік (4 сем.)
<i>Разом</i>		3	90	30	60	-
6. ДИСЦИПЛІНИ ПРИРОДНИЧО-НАУКОВОЇ ТА ЗАГАЛЬНОЕКОНОМІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ						
ПНЗП1	Теорія ймовірностей і математична статистика	3	90	30	60	залік (4 сем.)
<i>Разом</i>		3	90	30	60	-
7. ДИСЦИПЛІНИ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ						
ЗПП 1	Регіональна економіка	4	120	40	80	іспит (4 сем.)
ЗПП 2	Маркетинг	4	120	40	80	залік (5 сем.)
ЗПП 3	Менеджмент	4	120	40	80	залік (5 сем.)
ЗПП 4	Фінанси підприємств	3	90	30	60	залік (5 сем.)
ЗПП 5	Електронна комерція	3	90	30	60	залік (5 сем.)
ЗПП 6	Комунікаційна діяльність	3	90	30	60	залік (6 сем.)
ЗПП 7	Підприємницька діяльність	3	90	30	60	залік (6 сем.)

ЗПП 8	Реклама і стимулювання продажу	3	90	30	60	залік (6 сем.)
<i>Разом</i>		27	810	270	540	-
ДЕРЖАВНА АТЕСТАЦІЯ						
Комплексний фаховий екзамен		1,5	45	-	45	-
<i>Разом</i>		1,5	45	-	45	-
Разом за освітньою програмою		120	3600	1176	2424	-

5. СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ОСВІТИ ПОЧАТКОВОГО РІВНЯ ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 075 «МАРКЕТИНГ»

1. Загальні положення

Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» від 01.07.2014р., система забезпечення якості вищої освіти в Україні складається включає в себе, зокрема: систему внутрішнього забезпечення якості освітньої діяльності та якості вищої освіти (безпосередньо вищими навчальними закладами).

Враховуючи можливість подальшої реалізації тенденції на відходження Міністерством освіти і науки України від принципу патерналізму у сфері управління галуззю вищої освіти та впровадження у цій сфері принципу субсидіарності з наданням вищим навчальним закладам більш широких повноважень у виборі траєкторій свого руху, система внутрішнього контролю якості освіти початкового рівня (молодший спеціаліст) за спеціальністю 075 «Маркетинг» ґрунтується на концепції системи маркетингу якості освіти відповідно до принципів міжнародних стандартів.

2. Концептуальні аспекти внутрішнього контролю якості знань

2.1. Оцінювання знань здійснюється відповідно до «Положення про організацію освітнього процесу в ПрАТ ПВНЗ «Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій».

2.2. Система оцінювання знань студентів включає вхідний, поточний, модульний, семестровий (ККР) контроль знань.

2.3. *Вхідний контроль* проводиться на початку навчання на початковому освітньому рівні з метою виявлення загально-дисциплінарного рівня підготовки, необхідного для засвоєння конкретної дисципліни та надання практичної індивідуальної допомоги студентам у поповненні необхідних знань. Проводить його науково-педагогічний працівник, якому доручено викладати відповідну дисципліну, підсумки контролю обговорюються на кафедрі та плануються заходи щодо підвищення рівня знань студентів.

2.4. *Поточний контроль* здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних, практичних, семінарських занять і оцінюється сумою набраних балів. Основна мета поточного контролю – забезпечення зворотного зв'язку між науково-педагогічними працівниками та здобувачами вищої освіти початкового рівня у процесі навчання, забезпечення управління навчальною мотивацією студентів. Поточний контроль проводиться у формі усного опитування або письмового експрес-контролю.

2.5. *Семестровий підсумковий контроль* проводиться у формі екзамену, диференційованого заліку чи заліку, визначених навчальним планом у терміни, передбачені графіком навчального процесу, та в обсязі навчального матеріалу, визначеному робочою програмою дисципліни.

2.6. Критерії оцінювання є обов'язковою складовою навчальної програми дисципліни. На початку семестру науково-педагогічний працівник, який викладає дисципліну, повинен ознайомити здобувачів вищої освіти початкового рівня зі змістом, структурою, формою екзаменаційної (залікової) роботи та прикладами завдань попередніх років, а також із системою і критеріями її оцінювання.

2.7. *Відстрочений контроль, або контроль збереження знань*, проводиться через деякий час після вивчення дисципліни. Цей вид контролю не впливає на результативність навчання слухачів і проводиться вибірково для визначення рівня залишкових знань слухачів, контролю якості навчального процесу та удосконалення критеріїв оцінювання навчальних здобутків студентів.

2.8. Відстрочений контроль з певної дисципліни проводиться за розпорядженням ректора (першого проректора), яким визначається персональний склад комісії, яка його проводить, і термін проведення (у семестрі, наступному за семестром, в якому студенти склали екзамен з цієї дисципліни).

2.9. *Контроль збереження знань* проводиться у формі написання комплексної контрольної роботи (ККР) з дисципліни і є контролем стійкості знань, умінь та навичок та може проводитись за темами дисципліни, що була вивчена в попередньому семестрі, або за навчальною програмою всієї дисципліни як для перевірки готовності до підсумкового контролю, так і для перевірки залишкових знань студентів. Пакет завдань ККР розробляється науково-педагогічними працівниками кафедри, які викладають відповідні дисципліни та затверджується на засіданні кафедри.

2.10. Після кожної сесії визначаються та оприлюднюються рейтинги студентів за успішністю.

2.11. Для врахування думки здобувачів вищої освіти початкового рівня щодо якості та об'єктивності системи оцінювання проводяться щорічні соціологічні опитування, а також студентський моніторинг якості освітнього процесу.

Відповідальні за впровадження: випускаюча кафедра, науковий керівник магістранта, навчальний відділ, проректор з наукової діяльності, перший проректор, Науково-методична рада інституту.

Показники: рівень успішності студентів, рівень академічної заборгованості, кількість переможців на всеукраїнських олімпіадах, участь студентів на Науково-практичних конференціях.

3. Оцінювання результатів отримання знань здобувачів вищої освіти початкового рівня

3.1 При оцінюванні здобувачів вищої освіти початкового рівня використовуються заздалегідь оприлюднені критерії, правила і процедури. Для забезпечення такого оцінювання необхідно такі процедури оцінювання, які здатні:

- визначити, в якій мірі досягнуті заплановані навчальні результати та інші цілі програми;

- відповідають своєму призначенню, тобто забезпечують діагностичний, поточний або підсумковий контроль;

- мають чіткі й оприлюднені критерії виставлення оцінок;

- не покладаються на судження лише одного екзаменатора;

- мають чіткі правила, які регулюють випадки відсутності слухача через хворобу чи інші поважні причини;

- підлягають адміністративним перевіркам, які встановлюють точність здійснення виписаних процедур.

3.2. Студенти мають бути чітко поінформовані про стратегію оцінювання, що застосовується щодо їхньої навчальної програми; про те, які екзамени чи інші форми оцінювання будуть застосовані до них; чого від них очікують, а також про те, які критерії будуть використані при оцінюванні успішності.

Структуру форм внутрішнього контролю якості навчання в Коледжі ЕІТ подано в табл.1

Таблиця 1

Форми поточного контролю, контролю засвоєння навчальних дисциплін та поточного контролю	
Форми поточного контролю	
<i>(здійснюється під час аудиторних занять та під час самостійної роботи слухачів)</i>	
на аудиторних заняттях	під час самостійної роботи слухачів
<ul style="list-style-type: none"> • Експрес-опитування • Вирішення проблемних ситуацій • Розв'язання завдань, побудова трендів, графіків • Моделювання соціально-економічних процесів • Виступи та дискусії на семінарах • Публічний захист творчих робіт • Ділові ігри, співбесіди, тощо. 	<ul style="list-style-type: none"> • Співбесіди в ході індивідуальних консультацій • Робота з нормативними документами та літературними джерелами • Підготовка тез доповідей виступів • Індивідуальні домашні завдання • Формування україномовних та іншомовних анотацій • Виконання кейс-завдань
Форми контролю засвоєння навчальних дисциплін	
<i>(здійснюється відповідно до затвердженого навчального плану)</i>	
<ul style="list-style-type: none"> • Тестування з отриманням фіксованого результату : <ul style="list-style-type: none"> – Індивідуальні – Групові – З використанням програмного забезпечення • Ділові ігри, що передбачають: <ul style="list-style-type: none"> – вміння приймати та підтримувати маркетингові управлінські рішення. – розробляти плани маркетингу щодо інноваційних проектів та обґрунтовувати інвестиційну привабливість заходів. 	<ul style="list-style-type: none"> • Підготовка ІДЗ • Аналітичний огляд з певної ситуації • Розробка маркетингових стратегій та оволодіння методами маркетингової діагностики ринкового середовища організації.
Форми підсумкового контролю	
<ul style="list-style-type: none"> • Комплексний іспит за фахом. 	

3.3. Рівень засвоєння програмного матеріалу кожної з дисциплін, затверджених навчальним планом, визначається за 100-бальною оціночною шкалою:

- 90-100 балів – «відмінно»;
 75-89 балів – «добре»;
 60-74 балів – «задовільно»;
 0-59 балів – «незадовільно».

Переведення даних 100-бальної шкали оцінювання в 4-бальну та шкалу ECTS здійснюється в такому порядку:

Оцінка в балах	Оцінка за національного шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
90-100	Відмінно	A	<i>Відмінно</i> (відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок)
82-89	Добре	B	<i>Дуже добре</i> (вище середнього рівня з кількома помилками)
75-81		C	Добре (в цілому правильне виконання з певною кількістю суттєвих помилок)
67-74	Задовільно	D	<i>Задовільно</i> (непогано, але зі значною кількістю недоліків)
60-66		E	<i>Достатньо</i> (виконання задовольняє мінімальним критеріям)
35-59	Незадовільно	FX	<i>Незадовільно</i> (з можливістю повторного складання)
1-34		F	<i>Незадовільно</i> (з обов'язковим повторним курсом)

6. Перелік нормативних документів, на яких базується стандарт вищої освіти

А. Офіційні документи:

- ESG [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://ihed.org.ua/images/pdf/standards-and-guidelines_for_qa_in_the_ehea_2015.pdf
- ISCED (МСКО) 2011 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.uis.unesco.org/education/documents/isced-2011-en.pdf>
- ISCED-F (МСКО-Г) 2013 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.uis.unesco.org/Education/Documents/isced-fields-of-education-training-2013.pdf>
- Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
- Класифікатор професій (КП) станом на 01.10.2015 р. [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://buhgalter911.com/res/spravochniki/klassifikprofessiy.aspx>

6. Класифікація видів економічної діяльності: національний класифікатор України КВЕД 009:2010 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://dtk.com.ua/show/0sid0177.html>

7. Методичні рекомендації щодо розроблення стандартів вищої освіти: Схвалено сектором вищої освіти Науково-методичної Ради Міністерства освіти і науки України протокол від 29.03.2016 № 3 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://mon.gov.ua/>

8. Національна рамка кваліфікацій: Додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>

9. Про затвердження зміни до національного класифікатора України ДК 003-2010: наказ Мінекономрозвитку України від 02.09.2015 р. № 1084 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://buhgalter911.com/ShowArticle.aspx?a=272508>

10. Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-%D0%BF>

11. Про особливості запровадження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 року № 266: наказ МОН України від 06.11.2015 № 1151 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1460-15>

Б. Корисні посилання:

12. TUNING (для ознайомлення зі спеціальними (фаховими) компетентностями та прикладами стандартів [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.unideusto.org/tuningeu/>

13. Tuning Educational Structures in Europe [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.unideusto.org/tuningeu/>

14. Національний глосарій 2014 [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://ihed.org.ua/images/biblioteka/glossariy_Visha_osvita_2014_tempus-office.pdf

15. Рашкевич Ю.М. Болонський процес та нова парадигма вищої освіти [Електронний ресурс]. – режим доступу: <file:///D:/Users/Dell/Downloads/BolonyskiyProcessNewParadigmHE.pdf>

16. Розвиток системи забезпечення якості вищої освіти в Україні: інформаційно-аналітичний огляд [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://ihed.org.ua/images/biblioteka/Rozvitok_sisitemi_zabesp_yakosti_VO_UA_2015.pdf

17. Розроблення освітніх програм: методичні рекомендації [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://ihed.org.ua/images/biblioteka/rozroblennya_osv_program_2014_tempus-office.pdf

Пояснювальна записка

Матриця відповідності визначених освітньо-професійною програмою компетентностей дескрипторам НРК (початковий (короткий цикл))

Класифікація компетентностей за НРК	Знання	Уміння	Комунікація	Автономія та відповідальність
	<p>Зн1 Спеціалізовані концептуальні знання, набуті у процесі навчання та/або професійної діяльності на рівні новітніх досягнень, які є основою для оригінального мислення та інноваційної діяльності, зокрема в контексті дослідницької роботи</p> <p>Зн2 Критичне осмислення проблем у навчанні та/або професійній діяльності та на межі предметних галузей</p>	<p>Ум1 Розв'язання складних задач і проблем, що потребує оновлення та інтеграції знань, часто в умовах неповної/недостатньої інформації та суперечливих вимог</p> <p>Ум2 Проведення дослідницької та/або інноваційної діяльності</p>	<p>K1 Зрозуміле і недвозначне донесення власних висновків, а також знань та пояснень, що їх обґрунтують, до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються</p> <p>K2 Використання іноземних мов у професійній діяльності</p>	<p>AB1 Прийняття рішень у складних і непередбачуваних умовах, що потребує застосування нових підходів та прогнозування</p> <p>AB2 Відповідальність за розвиток професійного знання і практик, оцінку стратегічного розвитку команди</p> <p>AB3 Здатність до подальшого навчання, яке значною мірою є автономним та самостійним</p>
Загальні компетентності - 9				
ЗК1	-	-	K1	AB3
ЗК2	-	-	K2	AB3
ЗК3	Зн1	Ум1	K1	AB1
ЗК4	Зн2	Ум1	K1	AB1
ЗК5	Зн1	Ум1	-	AB1
ЗК6	-	-	K1	AB1
ЗК7	Зн2	Ум1	K1	AB2
ЗК8	Зн1	Ум2	K1	AB1
ЗК9	Зн2	Ум1	-	AB1
Спеціальні (фахові) компетентності - 10				
СК1	Зн2	Ум1	K1	AB1
СК2	Зн1	Ум2	-	AB2
СК3	Зн1	Ум1	-	AB3
СК4	Зн2	Ум2	K1	AB1
СК5	Зн1	-	-	AB3
СК6	Зн1	Ум1	-	AB1
СК7	Зн2	Ум1	-	AB1
СК8	Зн1	Ум1	-	AB1
СК9	Зн1	Ум1	K1	AB1
СК10	Зн2	-	-	AB2

**Матриця відповідності визначених результатів навчання та компетентностей за спеціальністю
075 «Маркетинг»**

Програмні результати навчання	Інтегральна компетентність	Компетентності																	
		Загальні компетентності									Спеціальні (фахові) компетентності								
		ЗК1	ЗК2	ЗК3	ЗК4	ЗК5	ЗК6	ЗК7	ЗК8	ЗК9	СК1	СК2	СК3	СК4	СК5	СК6	СК7	СК8	СК9
P1	+			+															
P2	+							+			+								+
P3	+				+														
P4	+							+					+		+				+
P5	+							+											+
P6	+													+			+		
P7	+				+														
P8	+							+			+	+							+
P9	+												+						
P10	+								+									+	
P11	+											+				+			
P12	+				+														
P13	+							+				+							+
P14	+								+									+	
P15	+						+			+									
P16	+								+									+	
P17	+					+													
P18	+	+	+																
P19	+	+	+																
P20	+							+			+			+					+

6. Матриця відповідності програмних компетентностей компонентам освітньої програми

№ дисципліни з/п	Сформовані компетентності																				
	Інтегральна компетентність	Загальні компетентності										Спеціальні (фахові) компетентності									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. НОРМАТИВНІ НАВЧАЛЬНІ ДИСЦИПЛІНИ																					
1. Гуманітарні та соціально-економічні дисципліни																					
ГСЕ1	+			+																	
ГСЕ2	+				+																
ГСЕ3	+			+	+								+								
ГСЕ4	+				+																
ГСЕ5	+		+																		
ГСЕ6	+	+																			
ГСЕ7	+				+																
ГСЕ8	+						+														
2. Дисципліни природничо-наукової (фундаментальної) підготовки																					
ПНП1	+							+									+				
ПНП2	+								+									+			
ПНП3	+						+			+											
ПНП4	+					+											+				
ПНП5	+				+			+			+			+							
ПНП6	+				+	+															
ПНП7	+						+			+											
ПНП8	+							+			+										
3. Цикл професійної підготовки																					
ПП1	+							+			+		+							+	
ПП2	+													+		+					
ПП3	+													+		+					
ПП4	+								+									+			
ПП5	+														+						

7. Матриця забезпечення програмних компетентностей результатів навчання (РН) відповідними компонентами освітньої програми

№ дисципліни з/п	РН1	РН2	РН3	РН4	РН5	РН6	РН7	РН8	РН9	РН10	РН11	РН12	РН13	РН14	РН15	РН16	РН17	РН18	РН19	РН20
I. НОРМАТИВНІ НАВЧАЛЬНІ ДИСЦИПЛІНИ																				
1. Гуманітарні та соціально-економічні дисципліни																				
ГСЕ1	+																			
ГСЕ2			+																	
ГСЕ3									+											
ГСЕ4												+								
ГСЕ5																		+		
ГСЕ6																		+		
ГСЕ7							+													
ГСЕ8																+				
2. Дисципліни природничо-наукової (фундаментальної) підготовки																				
ПНП1							+													+
ПНП2										+				+		+				
ПНП3															+					
ПНП4																		+		+
ПНП5		+		+	+															
ПНП6				+																
ПНП7															+					
ПНП8								+												
3. Цикл професійної підготовки																				
ПП1		+			+			+												+
ПП2				+							+									
ПП3				+							+									
ПП4										+				+		+				

ПП5						+														
ПП6						+														
ПП7				+	+															+
4. Цикл практичної підготовки																				
ПРП1		+		+	+	+		+			+		+	+		+			+	
ПРП2		+		+	+	+		+			+		+	+		+			+	
ПРП3		+		+	+	+		+			+		+	+		+			+	
II. ВИБІРКОВА ЧАСТИНА																				
5. Дисципліни гуманітарної та соціально-економічної підготовки																				
ГСЕ1									+											
6. Дисципліни природничо-наукової та загальноекономічної підготовки																				
ПНЗП1																		+		+
7. Дисципліни загально-професійної підготовки																				
ЗПП 1				+	+			+												
ЗПП 2				+		+		+			+		+							
ЗПП 3		+			+			+											+	+
ЗПП 4																				+
ЗПП 5														+		+				
ЗПП 6					+													+	+	
ЗПП 7		+		+	+															
ЗПП 8						+		+					+							
8. Підсумкова атестація																				
Комплексний іспит		+		+		+		+			+		+	+		+			+	