

КОЛЕДЖ ПРИВАТНОГО ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ  
«МІЖНАРОДНИЙ КЛАСИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ПИЛИПА ОРЛИКА»

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА**  
**«Маркетинг»**  
освітньо-професійний ступінь фаховий молодший бакалавр  
за спеціальністю 075 Маркетинг  
галузі знань 07 Управління та адміністрування  
освітня кваліфікація: фаховий молодший бакалавр з маркетингу

Затверджено Педагогічною радою  
Коледжу ПЗВО «Міжнародний класичний  
університет імені Пилипа Орлика»  
Голова Педагогічної ради

  
В.А. Навроцький

(протокол № 1 від 26.08 2020р.)

Освітньо-професійна програма вводиться в дію з  
01.09.2020р.

Директор  В.А. Навроцький

(наказ № 8 2020р.)



Миколаїв – 2020 р.

## **1. ПРЕАМБУЛА**

Діє як тимчасова до введення стандарту вищої освіти України

Розроблено робочою групою у складі:

**ГАРАНТ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ:**

– керівник робочої групи,

Шлепньов А.М. - старший викладач циклової комісії з економіки та підприємництва, спеціаліст вищої категорії

**ЧЛЕНИ РОБОЧОЇ ГРУПИ:**

Московенко Н.О. - викладач циклової комісії з економіки та підприємництва, спеціаліст

Волкова О.М. - викладач циклової комісії з економіки та підприємництва, спеціаліст

Харазян І.С. - здобувач освітньої програми «Маркетинг» коледжу ПЗВО «МКУ ім. Пилипа Орлика»

## 2. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА

<b>Освітньо- професійний ступінь</b>	Фаховий молодший бакалавр
<b>Галузь знань</b>	07 Управління та адміністрування
<b>Спеціальність</b>	075Маркетинг
<b>Форми здобуття освіти</b>	Денна, заочна
<b>Освітня кваліфікація</b>	Фаховий молодший бакалавр з маркетингу
<b>Професійна кваліфікація</b>	не надається
<b>Кваліфікація в дипломі</b>	Освітньо-професійний ступінь – фаховий молодший бакалавр Спеціальність – Маркетинг Освітньо-професійна програма- Маркетинг
<b>Наявність акредитації</b>	Акредитована
<b>Термін дії освітньої програми</b>	До наступної акредитації
<b>Мова(и) викладання</b>	Українська
<b>Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми</b>	mku.edu.ua
<b>Опис предметної області</b>	<p><b>Об’єкт вивчення та/або діяльності:</b> маркетингова діяльність як форма взаємодії суб’єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів.</p> <p><b>Цілі навчання:</b> підготовка фахівців, здатних розв’язувати типові спеціалізовані задачі та практичні проблеми з маркетингової діяльності.</p> <p><b>Теоретичних зміст предметної області:</b> суть маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно-категорійний апарат, принципи, функції, концепції маркетингу та їх історичні передумови; специфіка діяльності ринкових суб’єктів у різних сферах та на різних типах ринків; зміст маркетингової діяльності.</p> <p><b>Методи, методики та технології:</b> загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</p> <p><b>Інструменти та обладнання:</b> сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.</p>
<b>Академічні права випускників</b>	Здобуття освіти за: Початковим рівнем (короткий цикл) вищої освіти; першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти. Набуття додаткових кваліфікацій у системі освіти для дорослих, у тому числі післядипломної освіти.
<b>Придатність до</b>	<b>Фахівець підготовлений до роботи в галузі економіки за Національним класифікатором України: «Класифікатор видів</b>

<p><b>працевлаштування</b></p>	<p><b>економічної діяльності» ДК 009:2010:</b>  Секція С Переробна промисловість  Секція G Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів  Секція К Фінансова та страхова діяльність  <b>Фахівець здатний виконувати зазначені професійні роботи за Національним класифікатором України: «Класифікатор професій» ДК 003:2010:</b>  <b>341 Фахівці в галузі фінансів та торгівлі</b>  3411 Дилери  3411 Маклер біржовий  3413 Торговець (власність)  <b>3415 Технічні та торговельні представники</b>  3415 Агент  3415 Агент комерційний  3415 Агент торговельний  3415 Комівояжер  3415 Мерчендайзер  3419 Організатор із збуту  <b>342 Агенти з комерційного обслуговування та торговельні брокери</b>  <b>3421 Брокери (посередники) з купівлі-продажу товарів</b>  3421 Торговельний брокер (маклер)  <b>3429 Агент з комерційних послуг та торговельні брокери</b>  3429 Агент рекламний  3429 Представник з реклами  <b>3439 Іншіфахівці в галузі управління</b>  3439 Фахівець з інтерв'ювання</p>
<p><b>Викладання та навчання</b></p>	<p>Студентоцентрований підхід у навчанні, самонавчання, проблемно-, компетентнісно-орієнтоване навчання, змішане, комбінація лекцій, семінарських, практичних занять із розв'язанням ситуаційних завдань та з використанням кейс-методів, ділових ігор, що розвивають комунікативні та лідерські навички й уміння працювати в команді; побудова індивідуальної освітньої траєкторії здобувачів під час реалізації завдань практичної підготовки.</p>
<p><b>Оцінювання</b></p>	<p>Оцінювання здійснюється за 100-бальною шкалою, шкалою ECTS, національною 4-х бальною шкалою у відповідності до Положення про порядок оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти ПЗВО МКУ ім.П.Орлика.  Система оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти включає оцінювання: протягом семестру під час вивчення освітніх компонент/навчальних дисциплін (поточний контроль); після вивчення освітніх компонент/навчальних дисциплін (семестровий (підсумковий) контроль – екзамен, залік); виконання та захисту звітів з практик; атестації .  Конкретні умови змісту, методики проведення та оцінювання всіх форм контролю з окремої дисципліни, практики визначаються викладачем, гарантом програми, схвалюються цикловою комісією та відображаються відповідно у робочій програмі навчальної дисципліни чи практики тощо.</p>
<p><b>Кадрове забезпечення</b></p>	<p>До реалізації ОПП залучаються науково-педагогічні та педагогічні працівників з науковими ступенями та/або вченими званнями,</p>

	педагогічними категоріями, досвідом практичної роботи, а також висококваліфіковані спеціалісти/роботодавці. З метою підвищення фахового рівня всі НПП проходять підвищення кваліфікації за накопичувальною системою, що може здійснюватися в умовах дистанційної та інформальної освіти.
<b>Матеріально-технічне забезпечення</b>	Виконання програм освітніх компонент/навчальних дисциплін у повному обсязі забезпечуються матеріально-технічним оснащенням аудиторій, кабінетів і лабораторій, основний перелік яких включає: лекційні аудиторії з мультимедійними проекторами, кабінети комп'ютерної техніки, спеціальні навчально-тренінгові лабораторії та кабінети, що створюють умови для набуття здобувачами вищої освіти фахових компетентностей зі спеціальності.
<b>Інформаційне та навчально-методичне забезпечення</b>	Коледж забезпечує здобувачів та викладачів навчально-методичними матеріалами на паперових та електронних носіях, підручниками, навчальними посібниками, періодичними виданнями за профілем підготовки здобувачів, доступом до електронних інформаційних ресурсів, у т.ч. через мережу Інтернет. У навчанні використовується як бібліотечний фонд ПЗВО МКУ ім. П. Орлика та електронна база бібліотеки з режимом WEB-доступу, так і власні навчально-методичні розробки викладачів циклових комісій Коледжу МКУ ім. П. Орлика. Читальний зал забезпечений бездротовим доступом до мережі Інтернет. Всі ресурси бібліотеки доступні через сайт коледжу: <a href="https://mku.edu.ua/elektrona-biblioteka/">https://mku.edu.ua/elektrona-biblioteka/</a>

### **Обсяг кредитів ЄКТС, необхідний для ДЛЯ ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОГО СТУПЕНЯ «ФАХОВИЙ МОЛОДШИЙ БАКАЛАВР»**

Обсяг освітньо-професійної програми фахового молодшого бакалавра на основі профільної середньої освіти становить 120 кредитів ЄКТС, з яких до 60 кредитів ЄКТС може бути зараховано на підставі визнання результатів навчання осіб, які здобули профільну середню освіту за відповідним або спорідненим спеціальності профілем.

Мінімум 65% обсягу освітньо-професійної програми має бути спрямовано на забезпечення результатів навчання за спеціальністю, визначених ОПП.

Обсяг освітньо-професійної програми фахового молодшого бакалавра на основі базової середньої освіти становить 180 кредитів ЄКТС, у тому числі 120 кредитів ЄКТС за інтегрованою з нею освітньою програмою профільної середньої освіти професійного спрямування, що відповідає галузі знань та/або спеціальності.

Мінімум 65% обсягу освітньо-професійної програми має бути спрямовано на забезпечення результатів навчання за спеціальністю, визначених ОПП.

Обсяг освітньо-професійної програми фахового молодшого бакалавра на основі професійної (професійно-технічної) освіти або вищої освіти визначається закладом освіти з урахуванням визнання раніше здобутих результатів навчання. Обсяг такої програми становить не менше 50 відсотків загального обсягу освітньо-професійної програми на основі профільної середньої освіти.

Не менше 25 % обсягу ОПП складають дисципліни вільного вибору здобувача освіти.

#### 4. ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ВИПУСКНИКА

<b>Інтегральна компетентність</b>	Здатність вирішувати типові спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингу або у процесі навчання, що вимагає застосування положень і методів соціальних та поведінкових наук, та може характеризуватися певною невизначеністю умов; нести відповідальність за результати своєї діяльності; здійснювати контроль інших осіб у визначених ситуаціях.
<b>Загальні компетентності</b>	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях</p> <p>ЗК.4 Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел</p> <p>ЗК 5. Здатність використовувати інформаційні і комунікаційні технології.</p> <p>ЗК 6. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.</p> <p>ЗК 7. Здатність спілкуватися іноземною мовою.</p> <p>ЗК8. Здатність працювати в команді.</p>
<b>Спеціальні компетентності</b>	<p>СК 1. Здатність системно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.</p> <p>СК 2. Здатність виявляти вплив чинників маркетингового середовища на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.</p> <p>СК 3. Здатність планувати маркетингову діяльність ринкового суб'єкта.</p> <p>СК 4.Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та зміст теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.</p> <p>СК 5. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах певної невизначеності.</p> <p>СК 6. Здатність брати участь у проведенні досліджень у різних сферах маркетингової діяльності</p> <p>СК 7. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.</p> <p>СК 8.Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.</p> <p>СК 9.Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні конкретних маркетингових рішень.</p> <p>СК 10. Здатність обґрунтовувати і презентувати результати досліджень у сфері маркетингу.</p>
<b>5. НОРМАТИВНИЙ ЗМІСТ ПІДГОТОВКИ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ, СФОРМУЛЬОВАНИЙ У ТЕРМІНАХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ</b>	
<p>РН 1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.</p> <p>РН 2. Аналізувати ринкові явища та процеси на основі застосування теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.</p> <p>РН 3. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні та теоретичні знання в практичній</p>	

діяльності у сфері маркетингу.

РН 4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

РН 5. Досліджувати поведінку ринкових суб'єктів в маркетинговому середовищі.

РН 6. Визначати показники результативності маркетингової діяльності ринкових суб'єктів та їх взаємозв'язки.

РН 7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для практичного застосування маркетингового інструментарію.

РН 8. Застосовувати сучасні технології маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, адаптуватися до змін маркетингового середовища.

РН 9. Оцінювати ризики здійснення маркетингової діяльності в умовах певної невизначеності маркетингового середовища.

РН 10. Реалізовувати управлінські рішення в сфері маркетингу у діяльності ринкових суб'єктів.

РН 11. Реалізовувати основні маркетингові функції ринкового суб'єкта.

РН 12. Виявляти навички самостійної роботи, аналітичного мислення, відкритості до нових знань.

РН 13. Проявляти ініціативу та підприємливість для досягнення професійних цілей.

РН 14. Мати навички виконувати професійну діяльність в командній роботі.

РН 15. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

РН 16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

РН 17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

## 5. ПЕРЕЛІК КОМПОНЕНТ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ

Шифр за ОП	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові роботи, практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Семестр	Форма семестрового контролю
<b>1. ОBOB'ЯЗКОВІ КОМПОНЕНТИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ</b>				
<b>1.1. ЦИКЛ ЗАГАЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ</b>				
OK01	Українська мова (за професійним спрямуванням)	4	1	екзамен
OK02	Історія державності та культури України	4	1	екзамен
OK03	Іноземна мова (за професійним спрямуванням)	6	1, 2	залік, екзамен
OK04	Економічна теорія	4	1	екзамен
OK05	Мікроекономіка	3	1	залік
OK06	Макроекономіка	3	3	екзамен
OK07	Безпека життєдіяльності	3	1	залік
OK08	Вища математика	4	1	екзамен
OK09	Охорона праці (за професійним спрямуванням)	4	1	залік
<b>Всього ОК за циклом загальної підготовки</b>		<b>35</b>		
<b>1.2. ЦИКЛ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ</b>				
OK10	Економіка підприємства	3	4	екзамен
OK11	Маркетинг (за професійним спрямуванням)	4	2	екзамен
OK12	Статистика	4	2	екзамен
OK13	Маркетингові дослідження	4,5	2	екзамен
OK14	Менеджмент (за професійним спрямуванням)	4	3	екзамен
OK15	Комунікативна діяльність	4	3	залік
OK16	Маркетингова політика комунікацій	5	3	екзамен
OK17	Підприємницька діяльність	4	4	екзамен
OK18	Інфраструктура товарного ринку	4	3	залік
OK19	Маркетингова цінова політика	4	4	екзамен

OK20	Товарознавство	4	4	залік
<b>Практична підготовка</b>				
ПП01	Навчальна практика	3	2	
ПП02	Виробнича практика	6	4	
	Атестація	1,5	4	
<b>Всього ОК за циклом професійної підготовки</b>		<b>55</b>		
<b>ВСЬОГО ОБОВ'ЯЗКОВІ КОМПОНЕНТИ</b>		<b>90</b>		
<b>ВИБІРКОВІ КОМПОНЕНТИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ</b>				
ВК01	Інформаційні системи та технології (за професійним спрямуванням)	12	2, 2, 2	залік
ВК02	Університетська освіта та академічна доброчесність			
ВК03	Філософія			
ВК04	Правознавство			
ВК05	Соціологія			
ВК06	Статистичні методи в бізнес-аналітиці			
ВК07	Інформатика і комп'ютерна техніка	9	3, 3, 3	залік
ВК08	Організація і економіка торгівлі			
ВК09	Діловодство			
ВК10	Психологія управління			
ВК11	Біржова діяльність			
ВК12	Фінанси підприємств			
ВК13	Комерційна діяльність	9	4, 4, 4	залік
ВК14	Поведінка споживачів			
ВК15	Торгівельне підприємництво			
ВК16	Рекламознавство (за професійним спрямуванням)			
ВК17	Маркетинг послуг			
ВК18	Управління як істюпродукції та послуг (за професійним спрямуванням)			
ВК19	Зв'язки з громадськістю	30		
ВК20	Логістика			
ВК21	Маркетингова товарна політика			
ВК22	Маркетингове ціноутворення			
<b>ВСЬОГО ВИБІРКОВІ КОМПОНЕНТИ</b>				
<b>ВСЬОГО ОСВІТНІ КОМПОНЕНТИ ЗА ОП</b>		<b>120</b>		

Примітка. У блоці «2. Вибіркові компоненти освітньої програми» обирається три із запропонованих компонент у 2-4 семестрах.

## 6. ФОРМА АТЕСТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ОСВІТИ

<b>Форми атестації здобувачів освіти</b>	Атестація здобувачів здійснюється у формі кваліфікаційного іспиту.
<b>Вимоги до кваліфікаційного іспиту</b>	Кваліфікаційний іспит має передбачати оцінювання результатів навчання, визначених відповідною освітньо-професійною програмою.

## 7. СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У Коледжі функціонує внутрішня система забезпечення якості освіти відповідно до Положення про систему внутрішнього забезпечення якості вищої освіти ПЗВО «Міжнародний класичний університет імені Пилипа Орлика» (від 25.05.2017 р. № 43 із змінами, внесеними згідно з наказами ректора від 29.11.2017 р. № 88, 27.09.2018 р. № 99, 28.02.2019 р. № 6, 29.05.2019 р. №



41, 31.08.2019 р. №71, 30.10.2019 р. № 84, 26.12.2019 р. №101), яка передбачає здійснення таких процедур і заходів:

1) визначення та оприлюднення політики, принципів та процедур забезпечення якості вищої освіти, що інтегровані до загальної системи управління закладом вищої освіти, узгоджені з його стратегією і передбачають залучення внутрішніх та зовнішніх заінтересованих сторін;

2) визначення і послідовне дотримання процедур розроблення освітньо-професійних програм, які забезпечують відповідність їх змісту стандартам вищої освіти (професійним стандартам – за наявності), декларованим цілям, урахування позицій заінтересованих сторін, чітке визначення кваліфікацій, що присуджуються та/або присвоюються, які мають бути узгоджені з Національною рамкою кваліфікацій;

3) здійснення за участю здобувачів освіти моніторингу та періодичного перегляду освітньо-професійних програм з метою гарантування досягнення встановлених для них цілей та їх відповідності потребам здобувачів вищої освіти і суспільства, включаючи опитування здобувачів вищої освіти;

4) забезпечення дотримання вимог правової визначеності, оприлюднення та послідовного дотримання нормативних документів закладу вищої освіти, що регулюють усі стадії підготовки здобувачів вищої освіти (прийом на навчання, організація освітнього процесу, визнання результатів навчання, переведення, відрахування, атестація тощо);

5) забезпечення релевантності, надійності, прозорості та об'єктивності оцінювання, що здійснюється у рамках освітнього процесу;

6) визначення та послідовне дотримання вимог щодо компетентності педагогічних (науково-педагогічних) працівників, застосовування чесних і прозорих правил прийняття на роботу та безперервного професійного розвитку персоналу;

7) забезпечення необхідного фінансування освітньої та викладацької діяльності, а також адекватних та доступних освітніх ресурсів і підтримки здобувачів вищої освіти за кожною освітньо-професійною програмою;

8) забезпечення збирання, аналізу і використання відповідної інформації для ефективного управління освітньо-професійними програмами та іншою діяльністю закладу;

9) забезпечення публічної, зрозумілої, точної, об'єктивної, своєчасної та легкодоступної інформації про діяльність закладу та всі освітньо-професійні програми, умови і процедури присвоєння освітньо-кваліфікаційного рівня та кваліфікацій;

10) забезпечення дотримання академічної доброчесності працівниками закладу вищої освіти та здобувачами вищої освіти, у тому числі створення і забезпечення функціонування ефективної системи запобігання та виявлення академічного плагіату та інших порушень академічної доброчесності, притягнення порушників до академічної відповідальності;

11) періодичне проходження процедури зовнішнього забезпечення якості вищої освіти;

12) залучення здобувачів вищої освіти та роботодавців як повноправних партнерів до процедур і заходів забезпечення якості освіти;

13) забезпечення дотримання студентоорієнтованого навчання в освітньому процесі;

14) здійснення інших процедур і заходів, визначених законодавством, установчими документами закладів вищої освіти або відповідно до них.

## **8. ВИМОГИ ПРОФЕСІЙНИХ СТАНДАРТІВ (У РАЗІ ЇХ НАЯВНОСТІ)**

Офіційно затвердженого професійного стандарту **немає**.

## Матриця відповідності визначених Стандартом компетентностей дескрипторам НРК (5 рівень)

Класифікація компетентностей за НРК	Знання	Уміння/навички	Комунікація	Відповідальність і автономія
<b>Компетентності</b>	<b>Зн 1.</b> Всебічні спеціалізовані емпіричні та теоретичні знання у сфері навчання та/або професійної діяльності, усвідомлення меж цих знань.	<p><b>Ум 1.</b> Широкий спектр когнітивних та практичних умінь/ навичок, необхідних для розв'язання складних задач у спеціалізованих сферах професійної діяльності та/або навчання.</p> <p><b>Ум 2.</b> Знаходження творчих рішень або відповідей на чітко визначені конкретні та абстрактні проблеми на основі ідентифікації та застосування даних.</p> <p><b>Ум 3.</b> Планування, аналіз, контроль та оцінювання власної роботи та роботи інших осіб у спеціалізованому контексті.</p>	<p><b>К 1.</b> Взаємодія з колегами, керівниками та клієнтами у питаннях, що стосуються розуміння, навичок та діяльності у професійній сфері та/або у сфері навчання.</p> <p><b>К 2.</b> Донесення до широкого кола осіб (колеги, керівники, клієнти) власного розуміння, знань, суджень, досвіду, зокрема у сфері професійної діяльності.</p>	<p><b>ВА 1.</b> Організація та нагляд (управління) в контекстах професійної діяльності або навчання в умовах непередбачуваних змін.</p> <p><b>ВА 2.</b> Покращення результатів власної діяльності і роботи інших.</p> <p><b>ВА 3.</b> Здатність продовжувати навчання з деяким ступенем автономії.</p>
<b>Загальні компетентності</b>				
ЗК 1.	Зн1		К2	ВА3
ЗК 2.	Зн1	Ум2		ВА2
ЗК 3.		Ум1, Ум3	К1, К2	ВА1
ЗК 4.	Зн1		К1,К2	ВА3
ЗК 5.		Ум2, Ум3		ВА2,ВА3
ЗК 6.		Ум2, Ум3	К1,К2	
ЗК 7.	Зн1	Ум2		ВА3

ЗК 8.		УМ3	К1, К2	
<b>Спеціальні компетентності</b>				
СК 1.	ЗН1	УМ2, УМ3	К1, К2	
СК 2.	ЗН1	УМ1, УМ2	К2	БА1
СК 3.	ЗН1	УМ1, УМ3	К1	
СК 4.	ЗН1	УМ2, УМ3	К2	
СК 5.	ЗН1	УМ1, УМ3		БА1
СК 6.		УМ1	К1	
СК 7.	ЗН1	УМ1, УМ3		БА2, БА3
СК 8.	ЗН1	УМ2	К1	БА1
СК 9.		УМ2	К1, К2	БА1
СК 10.	ЗН1	УМ1, УМ2	К2	









**МАТРИЦЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ВИБІРКОВИМИ  
КОМПОНЕНТАМИ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ**

	PH-1	PH-2	PH-3	PH-4	PH-5	PH-6	PH-7	PH-8	PH-9	PH-10	PH-11	PH-12	PH-13	PH-14	PH-15	PH-16	PH-17
BK01			+	+			+										
BK02															+		
BK03															+		
BK04															+		
BK05															+		
BK06							+	+	+								
BK07				+			+										
BK08		+						+									
BK09										+		+	+	+			
BK10										+		+	+	+			
BK11	+	+	+	+	+	+		+									
BK12	+	+	+					+									
BK13		+						+		+		+	+	+			
BK14				+	+	+				+		+	+	+			
BK15		+						+		+		+	+	+			
BK16	+							+		+		+	+	+			
BK17	+		+					+		+		+	+	+		+	
BK18	+	+	+	+	+	+		+									
BK19			+	+			+										
BK20	+	+	+	+	+	+		+									
BK21	+		+	+	+	+		+		+		+	+	+		+	
BK22	+							+		+		+	+	+			