

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ



ЗАТВЕРДЖЕНО

Ректор академії

А. Ковров

«__» _____ 2024 року

ОСВІТНЬО - ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

Маркетинг
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
за спеціальністю 075 Маркетинг
галузі знань 07 Управління та адміністрування
Кваліфікація: бакалавр маркетингу

СХВАЛЕНО

Вченою радою Одеської державної
академії будівництва та архітектури
протокол № __ від «__» _____ 2024 року

ОДЕСА - 2024

ПЕРЕДМОВА

1. РОЗРОБЛЕНО

Освітньо-професійну програму «Маркетинг» за спеціальністю 075 «Маркетинг» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти розроблено згідно до Стандарту вищої освіти, який затверджено та введено в дію наказом Міністерства освіти і науки України від 05.12.2018 р. № 1343, робочою групою Одеської державної академії будівництва та архітектури у складі:

Окландер Ігор Михайлович – керівник робочої групи, гарант освітньо-професійної програми, доцент кафедри менеджменту і маркетингу ОДАБА, канд. екон. наук

Члени робочої групи:

Станкевич Ірина Володимирівна – керівник робочої групи, гарант освітньо-професійної програми завідувач кафедри менеджменту і маркетингу ОДАБА, д-р екон.наук, професор

Сахацький Микола Павлович – професор кафедри менеджменту і маркетингу ОДАБА, д-р екон.наук, професор

Сербін Віталій Ігорович – операційний директор MIM: AGENCY, м. Одеса, стейкхолдер-роботодавець

Харьковенко Олег Володимирович – засновник Товариства з обмеженою відповідальністю «БАГАТОПРОФІЛЬНА ФІРМА «СЕКРЕТ СЕРВІС», м. Одеса, стейкхолдер-роботодавець

Костиця Валерія Віталіївна – випускниця першого (бакалаврського) рівня, 2018 р., ПрАт «Українське Дунайське Пароплавство», морський агент

Новак Діана Олександрівна – здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня

Рецензії-відгуки зовнішніх стейкхолдерів:

Чабаненко Петро Миколайович – голова правління Асоціації одеських будівельників, м. Одеса;

Поліщук Ірина Ігорівна – доктор.екон.наук, завідувач кафедри маркетингу та реклами Вінницького торговельно-економічного інституту Київського державного торговельно-економічного університету, м. Вінниця

2. ЗАТВЕРДЖЕНО ТА НАДАНО ЧИННОСТІ

Вченою радою Одеської державної академії будівництва та архітектури протокол № __ від «__» _____ 2024 р.

3. ВВЕДЕНО в дію вперше з 01 вересня 2024 року.

4. ВІДОМОСТІ ЩОДО АКРЕДИТАЦІЇ

Сертифікат про акредитацію спеціальності 075 Маркетинг № АД 16006512 (відповідно до рішення Акредитаційної комісії від 03 липня 2017 року, протокол №126 (Наказ МОН України від 05.07.2017р. №139-л). Термін дії 1 липня 2027 року.

1. Профіль освітньо-професійної програми
Маркетинг
спеціальності 075 Маркетинг

1 - Загальна інформація	
Повна назва вищого навчального закладу та структурного підрозділу	Одеська державна академія будівництва та архітектури, Навчально-науковий інститут Бізнесу та інформаційних технологій, кафедра менеджменту і маркетингу
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Бакалавр, Бакалавр маркетингу
Офіційна назва освітньої програми	Освітньо-професійна програма – Маркетинг
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом бакалавра, одиничний. Обсяг освітньої програми: – на основі повної загальної середньої освіти 240 кредитів ЄКТС, – на основі ступеня «молодший бакалавр» (освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст») можуть бути визнані та перераховані кредити ЄКТС, отримані в межах попередньої освітньої програми підготовки обсягом не більше ніж 120 кредитів ЄКТС. – на основі ступеня «фаховий молодший бакалавр» може бути визнано та перераховано не більше ніж 60 кредитів ЄКТС, отриманих за попередньою освітньою програмою фахової передвищої освіти.
Форми навчання	Інституційна (очна (денна), заочна)
Наявність акредитації	Відповідно до наказу МОН України від 05.07.2017 за № 139-л: Акредитаційна комісія МОН України, сертифікат серії АД, № 16006512, рішення АК від 03 липня 2017 р. № 126 Галузь знань та спеціальність /напрямок 07 Управління та адміністрування 075 Маркетинг рівнем вищої освіти бакалавр, термін дії сертифіката – до 1 липня 2027 р.
Цикл / рівень	Національна рамка кваліфікації України – 6 рівень, FQ-EHEA – перший цикл, EQF-LLL – 6 рівень
Передумови	Наявність повної загальної середньої освіти, ступенів «молодший бакалавр», «фаховий молодший бакалавр» або освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст» - здійснюється за результатами зовнішнього незалежного оцінювання, в порядку визначеному чинним законодавством правил прийому на поточний рік https://odaba.edu.ua
Мова викладання	Державна
Термін дії освітньої програми	до введення в дію наступної редакції

Інтернет - адреса постійного розміщення опису освітньої програми	https://odaba.edu.ua/academy/educational-activities
2 - Мета освітньої програми	
Підготовка високоосвічених фахівців, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності, здатних вирішувати спеціалізовані складні задачі та практичні проблеми сучасних організацій, зокрема галузі будівництва.	
3 - Характеристика освітньої програми	
Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація)	<p>галузь знань 07 Управління та адміністрування спеціальність 075 Маркетинг Освітньо-професійна програма – Маркетинг</p> <p><i>Об'єкт вивчення:</i> маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів.</p> <p><i>Цілі навчання:</i> підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності.</p> <p><i>Теоретичний зміст предметної області:</i> суть маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно-категорійний апарат, принципи, функції, концепції маркетингу та їх історичні передумови; специфіка діяльності ринкових суб'єктів у різних сферах та на різних типах ринків; зміст маркетингової діяльності, розроблення маркетингових стратегій та формування управлінських рішень у сфері маркетингу.</p> <p><i>Методи, методика та технології:</i> загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</p> <p><i>Інструменти та обладнання:</i> сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.</p>
Орієнтація освітньої програми	Освітньо-професійна програма першого (бакалаврського) рівня вищої освіти забезпечує глибоке розуміння основних маркетингових концепцій, принципів та інструментів за рахунок поєднання теоретичного навчання з практичним досвідом; фокусується на викликах, з якими стикаються українські підприємства, зокрема будівельні організації, в умовах сучасного ринку, та надає знання та навички, необхідні для їх вирішення, розробки та реалізації ефективних маркетингових стратегій, враховує особливості ведення бізнесу в Україні та світі, а також останні тренди та інновації в маркетингу, що дозволяє сформулювати у здобувачів компетентності, необхідні для аналізу інформації та прийняття обґрунтованих маркетингових рішень, а також для успішної кар'єри в маркетингу, стимулює до самостійного навчання, розвитку критичного мислення та прийняття рішень
Основний фокус освітньої програми та	Професійна, прикладна. Професійна підготовка та прикладна спеціальна освіта в області

спеціалізації	маркетингу з фокусуванням на підготовці фахівців, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності, здатних вирішувати спеціалізовані складні задачі та практичні проблеми сучасних підприємств, зокрема галузі будівництва. Ключові слова: маркетинг, соціальна відповідальність та етика, маркетингова товарна політика, управління персоналом, маркетингова цінова політика, логістика, комунікативний менеджмент, Інтернет-маркетинг, WEB-дизайн, маркетингова політика комунікацій, економіка та фінанси будівельної організації, маркетинг в будівництві, маркетингові дослідження, вступ до будівництва, основи архітектурних та будівельних конструкцій, основи технології та організації будівельного виробництва, управління продажем та мерчандайзинг, менеджмент стартапів, управління інноваціями, адаптивний маркетинг, міжнародний маркетинг, ціноутворення та цінова політика будівельної організації
Особливості програми	Програма націлена на підготовку висококваліфікованих фахівців, здатних вирішувати комплекс маркетингових завдань теоретичного та прикладного характеру на сучасних підприємствах, не залежно від форм власності та господарювання. Особливість програми полягає в урахуванні галузевого аспекту при формуванні та реалізації комплексу маркетингу для продукції та послуг в сфері будівництва за умов мінливого зовнішнього середовища в контексті впливу технологічних, економічних, екологічних, демографічних, геополітичних та інших факторів. Зокрема, освітня програма передбачає практичну підготовку протягом третього та четвертого року в організаціях галузі будівництва тощо, що дозволяє здобувачам отримати досвід роботи та закріпити на практиці набуті спеціальні (фахові) компетенції
4 - Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання	
Придатність до працевлаштування	Бакалавр маркетингу здатний виконувати професійні роботи й обіймати первинні посади відповідно до Національного класифікатору професій України «Класифікатор професій» ДК 003:2010 (зі змінами та доповненнями) [6]: <ul style="list-style-type: none"> – 1476.1 Менеджери (управителі) з реклами; – 2419.2 Професіонали у сфері маркетингу, ефективності господарської діяльності, раціоналізації виробництва, інтелектуальної власності та інноваційної діяльності; – 2490 Професіонали, що не входять в інші класифікаційні угруповання; – 3416 Закупники; – 342 Агенти з комерційного обслуговування та торговельні брокери; – 3436 Помічники керівників Працевлаштування можливе на підприємствах будь-якої організаційно-правової форми (комерційні, некомерційні, державні, муніципальні) усіх форм власності.

Подальше навчання	<p>Можливість навчання за програмами другого (магістерського) циклу FQ-EHEA, 7 рівня EQF-LLL та 7 рівня НРК за спеціальністю 075 Маркетинг, міждисциплінарних програм, тощо.</p> <p>Набуття додаткових кваліфікацій у системі освіти дорослих.</p>
5 - Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	<p>Підходи, що використовуються у викладанні містять методи та технології сучасного навчання, передбачені освітньою програмою, а саме: студенто-центроване навчання, самонавчання, проблемно-орієнтоване навчання, самостійна робота студентів, у тому числі виконання індивідуальних завдань - курсових, розрахунково-графічних та контрольних робіт; навчальні та професійні практики.</p> <p>Основними методами навчання є пояснювально-ілюстративний, метод проблемного викладення, дослідницький, метод наочності.</p> <p>Дослідницькі методи навчання імплементуються в освітній процес відповідно до рівня вищої освіти, спеціальності та цілей освітньої програми відповідно з урахуванням Місії, цілей та Стратегії розвитку академії.</p> <p>Формування соціальних навичок (soft skills) здобувачів відбувається через вивчення ними дисциплін як загальних, так і фахових; участь у конференціях з доповідями; олімпіадах, конкурсах студентських наукових робіт, практичній підготовці, академічній мобільності, культурно-масовій і спортивній діяльності; інших заходах, які зумовлені цілями ОП, зокрема подальшою професійною діяльністю випускника програми.</p> <p>Загальну організацію з питань міжнародної співробітництва та зовнішньоекономічної діяльності покладено на відділ міжнародних зв'язків.</p> <p>Для здобувачів вищої освіти, що навчаються за ОП, забезпечено:</p> <ul style="list-style-type: none"> – освітню підтримку у контексті питань, що безпосередньо стосуються організації навчання і викладання, зокрема робота деканатів, відділи Центру організації освітнього процесу, інших допоміжних підрозділів академії та їх взаємодії зі здобувачами; – консультативну та соціальну підтримку у відповідних сферах (консультування з приводу працевлаштування, психологічна підтримка і т. ін.); – організаційно-інформаційну підтримку у взаємовідносинах здобувачів з академією з адміністративних питань (отримання інформації, довідок, підтверджень и т.п.); – інформаційну взаємодію здобувачів вищої освіти з освітніх і позанавчальних питань, у тому наявність відповідної інформації у вільному доступі (розклад, консультації, інша інформація на офіційному веб-сайті академії). <p>Викладання проводиться у вигляді: лекції, лекцій-презентацій з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, практичних занять, практичної підготовки, самостійного навчання на основі сучасної наукової та методичної літератури та консультацій викладачів.</p> <p>Також організована можливість навчання і викладання з</p>

	використанням технологій дистанційного навчання (у тому числі Google Workspace, MOODLE ОДАБА).
Оцінювання	<p>Система оцінювання якості освоєння освітньо-професійної програми включає: поточний та підсумковий (семестровий) контроль, атестація.</p> <p>Поточний контроль здійснюється на практичних заняттях (усне або письмове опитування, експрес-контроль, виступи здобувачів при обговоренні питань, контрольні роботи, тестовий контроль, презентації тощо).</p> <p>Підсумковий контроль проводиться у формі екзамену або заліку, захисту курсової роботи, захисту звіту з практики під час та проходження практики.</p> <p>Атестація здобувачів вищої освіти здійснюється у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи.</p> <p>Оцінювання навчальних досягнень здійснюється за 100-бальною шкалою ЄКТС (ECTS), національною шкалою («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно»), для заліків - «зараховано», «не зараховано».</p>
6 - Програмні компетентності	
Інтегральна компетентність (ІК)	
ІК1	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), визначені стандартом вищої освіти спеціальності	
ЗК1	Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.
ЗК2	Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.
ЗК3	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
ЗК4	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.
ЗК5	Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.
ЗК6	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
ЗК7	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
ЗК8	Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.
ЗК9	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
ЗК10	Здатність спілкуватися іноземною мовою.
ЗК11	Здатність працювати в команді.
ЗК12	Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).
ЗК13	Здатність працювати в міжнародному контексті.
ЗК14	Здатність діяти соціально відповідально та свідомо
Спеціальні (фахові) компетентності (СК), визначені стандартом вищої освіти спеціальності	
СК1	Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області

	маркетингу.
СК2	Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.
СК3	Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.
СК4	Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.
СК5	Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.
СК6	Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.
СК7	Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів
СК8	Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.
СК9	Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.
СК10	Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.
СК11	Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.
СК12	Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.
СК13	Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі.
СК14	Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
Спеціальні (фахові) компетентності (СК), визначені закладом вищої освіти та освітньо-професійною програмою	
СК15	Здатність розуміти організацію процесу виробництва у будівництві для вирішення складних спеціалізованих задач та практичних проблем в ухваленні маркетингових рішень
СК16	Здатність планування та провадження маркетингової діяльності будівельної організації з урахуванням використання технічної літератури та основ технологій будівельного виробництва
СК17	Здатність оцінювати та аналізувати соціально-економічні процеси у будівництві, використовувати основи ціноутворення в професійній діяльності та виконувати розрахунки вартості будівельних об'єктів
7 - Програмні результати навчання (РН)	
Програмні результати навчання, визначені стандартом вищої освіти спеціальності	РН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.
	РН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
	РН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.
	РН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.
	РН5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

	РН6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.
	РН7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.
	РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.
	РН9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.
	РН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.
	РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.
	РН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.
	РН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.
	РН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.
	РН15. 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.
	РН16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.
	РН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.
	РН18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.
Програмні результати навчання, визначені закладом вищої освіти та освітньо-професійною програмою	РН19. Демонструвати навички постановки та обґрунтування маркетингових рішень в будівельних організаціях при вирішенні складних спеціалізованих задач та практичних проблем за професійною сферою діяльності
	РН20. Демонструвати вміння провадження маркетингової діяльності з просування продуктів та послуг будівництва на основі базових знань технології та організації будівельного виробництва
	РН21. Аналізувати соціально-економічні процеси, фінансово-господарську діяльність в будівництві, застосовувати технології виконання робіт з ціноутворення та розрахунків вартості будівельних об'єктів
8 - Ресурсне забезпечення реалізації програми	
Кадрове забезпечення	Робоча група: науково-педагогічні працівники Одеської державної академії будівництва та архітектури (ОДАБА), здобувачі та випускники вищої освіти та стейкхолдери-роботодавці. Науково-педагогічні працівники, залучені до реалізації освітньо-

	<p>професійної програми, працюють за основним місцем роботи в ОДАБА, мають вчене звання та / або науковий ступінь і відповідає вимогам ліцензійних та акредитаційних умов провадження освітньої діяльності у сфері вищої освіти (Постанова Кабінету міністрів України «Про забезпечення ліцензійних умов провадження освітньої діяльності закладів освіти» від 30 грудня 2015 р. №1187).</p> <p>З метою підтримання компетентності на належному рівні, усі науково-педагогічні працівники проходять підвищення кваліфікації / стажування, у т.ч. закордонне.</p> <p>Фахову (спеціальну) підготовку здійснює кафедра менеджменту і маркетингу, науково-педагогічний склад якої має достатню кількість докторів економічних наук, професорів, кандидатів наук та доцентів.</p>
Матеріально-технічне забезпечення	Матеріально-технічне забезпечення Одеської державної академії будівництва та архітектури відповідає Ліцензійним умовам провадження освітньої діяльності у сфері вищої освіти і є достатнім для забезпечення якості освітнього процесу за освітньо-професійною програмою, що включає: кабінети, комп'ютерні та спеціалізовані аудиторії, бібліотека, читальні, спортивна та актові зали, спортивний майданчик, база відпочинку, їдальні, найпростіше укриття ОДАБА
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	Використання електронних ресурсів: електронний каталог; електронна бібліотека; ресурси Internet; Open Access; веб-сайт ОДАБА (https://odaba.edu.ua/academy/public-information); бібліографічних ресурсів; репозиторію ОДАБА (OSACEAeR http://mx.ogasa.org.ua/); Google Workspace, MOODLE ОДАБА та авторських навчально-методичних розробок науково-педагогічних працівників
9 - Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	Згідно до «Положення про організацію навчального процесу ОДАБА» в академії передбачена можливість національної кредитної мобільності. Мобільність здійснюється на підставі угод про співробітництво щодо реалізації програми академічної мобільності з закладами вищої освіти. Передбачається перезарахування частини кредитів ЄКТС відповідної освітньої програми, отриманих в інших закладах вищої освіти України, але за умови набуття відповідних компетентностей без скорочення загального обсягу кредитів ЄКТС освітньої програми підготовки.
Міжнародна кредитна мобільність	<p>Міжнародна академічна мобільність реалізується на підставі міжнародних меморандумів та договорів про співробітництво, міжнародних програм і проектів, договорів про співробітництво з іноземними закладами вищої освіти, зокрема такими як:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Anhalt University of Applied Sciences (Memorandum of Understanding 23.05.2023, термін дії до 23.05.2028 р., Анхальтський університет прикладних наук, м. Кетен, Німеччина); – WSHIU Academy of Applied Sciences (Memorandum of Understanding 07.07.2023, термін дії до 07.07.2028 р., Академія Прикладних Наук, м. Познань, Польща). <p>Міжнародна академічна мобільність також може бути реалізована учасниками освітнього процесу з власної ініціативи, підтриманої адміністрацією ОДАБА на основі індивідуальних запрошень та інших механізмів. Основна міжнародна кредитна мобільність здійснюється згідно програм ERASMUS+.</p>
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	Навчання іноземних здобувачів за освітньо-професійної програми «Маркетинг» здійснюється на підставі Наказу МОН від 18.07.2019 № 944-л та згідно з «Правилами прийому до Одеської державної академії будівництва та архітектури», «Положенням про Центр підготовки

	<p>спеціалістів з зарубіжних країн Одеської державної академії будівництва та архітектури».</p> <p>Функціонує відділ роботи з іноземними студентами (https://odaba.edu.ua/foreign-students). До початку навчання за цією програмою, поза її межами, здійснюється адаптація іноземних здобувачів вищої освіти з вивченням української мови.</p> <p>Мова навчання за освітньою програмою – державна (українська).</p>
10 - Вимоги до наявності системи внутрішнього забезпечення якості вищої освіти	
Принципи та процедури	Принципи забезпечення якості вищої освіти реалізуються відповідно до вимог чинного законодавства та внутрішньої системи управління якістю – «Положення про внутрішнє забезпечення якості освіти Одеської державної академії будівництва та архітектури»: https://odaba.edu.ua
Моніторинг та періодичний перегляд освітньо-професійної програми	Перегляд та оновлення освітньої програми здійснюється відповідно до вимог чинного законодавства та внутрішніх стандартів закладу – «Положення про розроблення, затвердження, моніторинг, періодичний перегляд та закриття освітніх програм Одеської державної академії будівництва та архітектури»: https://odaba.edu.ua
Публічність інформації про освітньо-професійну програму	Розміщення інформації на офіційному веб-сайті у відкритому доступі (https://odaba.edu.ua)
Запобігання та виявлення академічного плагіату	Основні засади дотримання академічної доброчесності визначено у: <ul style="list-style-type: none"> – «Кодексі академічної доброчесності Одеської державної академії будівництва та архітектури»: https://odaba.edu.ua; – «Порядку перевірки академічних робіт та наукових текстів на плагіат Одеської державної академії будівництва та архітектури»: https://odaba.edu.ua

2. Перелік компонентів освітньо-професійної програми та їх логічна послідовність

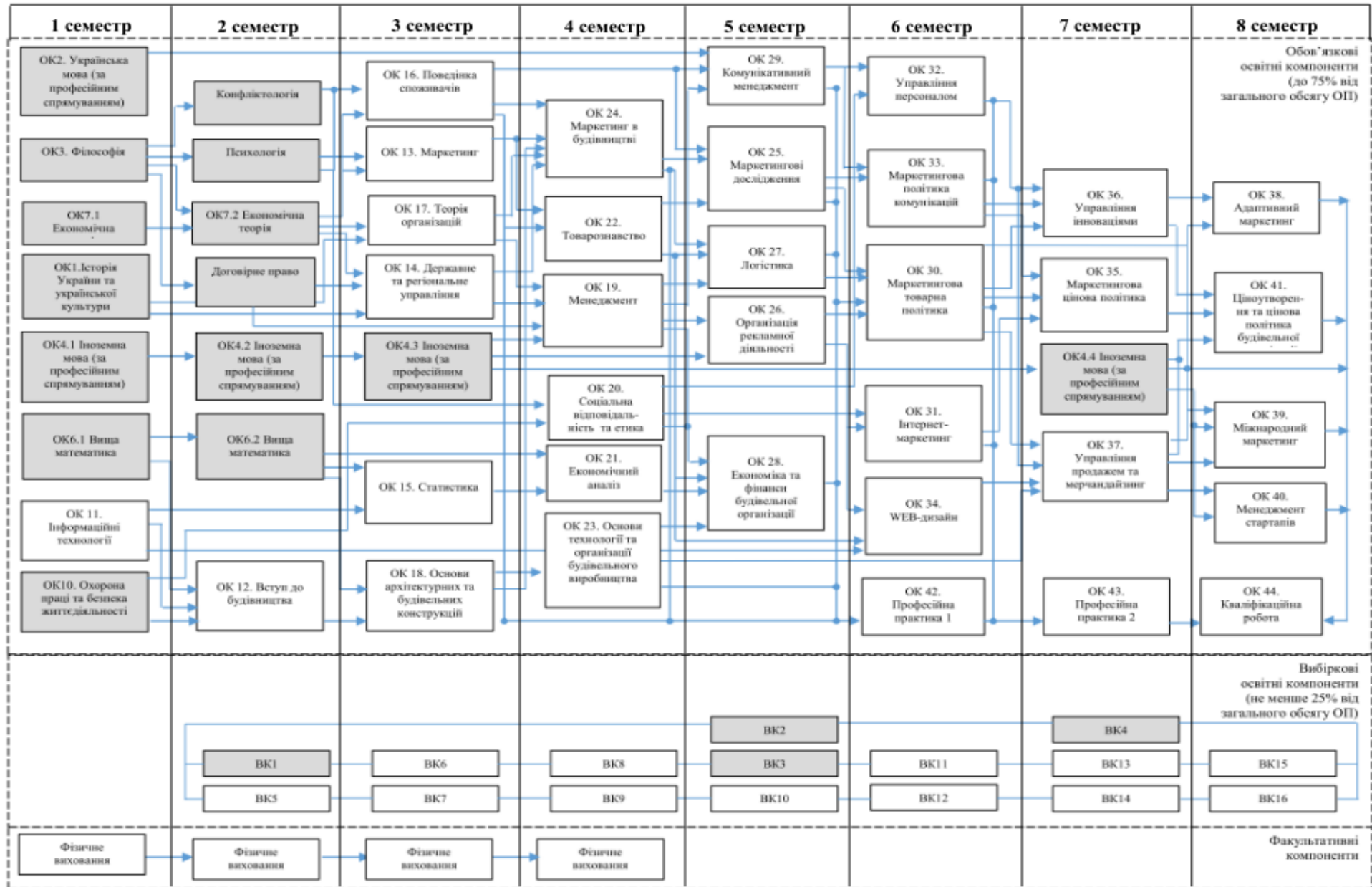
2.1 Перелік компонентів ОПП

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Форма підсумкового контролю
1	2	3	4
ОК	ОБОВ'ЯЗКОВІ КОМПОНЕНТИ	180	
	Загальні компоненти	50,0	
ОК1	Історія України та української культури	3,0	залік
ОК2	Українська мова (за професійним спрямуванням)	3,0	залік
ОК3	Філософія	4,0	іспит
ОК4	Іноземна мова (за професійним спрямуванням):	9,0	
ОК4.1	Іноземна мова (за професійним спрямуванням) 1	2,0	залік
ОК4.2	Іноземна мова (за професійним спрямуванням) 2	2,0	залік
ОК4.3	Іноземна мова (за професійним спрямуванням) 3	2,0	залік
ОК4.4	Іноземна мова (за професійним спрямуванням) 4	2,0	залік
ОК5	Психологія	4,0	залік
ОК6	Вища математика:	11,0	
ОК6.1	Вища математика 1	6,0	залік
ОК6.2	Вища математика 2	5,0	іспит
ОК7	Економічна теорія:	6,0	
ОК7.1	Економічна теорія 1	3,0	залік
ОК7.2	Економічна теорія 2	3,0	іспит
ОК8	Конфліктологія	3,0	залік
ОК9	Договірне право	3,0	залік
ОК10	Охорона праці та безпека життєдіяльності	4,0	залік
	Спеціальні (фахові компоненти)	130,0	
ОК11	Інформаційні технології	4,0	іспит
ОК12	Вступ до будівництва	3,0	залік
ОК13	Маркетинг	5,0	іспит, КР
ОК14	Державне та регіональне управління	4,0	залік
ОК15	Статистика	3,0	залік
ОК16	Поведінка споживачів	3,0	залік
ОК17	Теорія організацій	3,0	іспит
ОК18	Основи архітектурних та будівельних конструкцій	2,0	залік
ОК19	Менеджмент	5,0	іспит
ОК20	Соціальна відповідальність та етика	4,0	іспит
ОК21	Економічний аналіз	4,0	іспит
ОК22	Товарознавство	3,0	залік
ОК23	Основи технології та організації будівельного виробництва	3,0	залік
ОК24	Менеджмент в будівництві	3,0	залік
ОК25	Маркетингові дослідження	5,0	іспит, КР
ОК26	Організація рекламної діяльності	4,0	залік
ОК27	Логістика	4,0	іспит
ОК28	Економіка та фінанси будівельної організації	4,0	іспит
ОК29	Комунікативний менеджмент	3,0	залік
ОК30	Маркетингова товарна політика	5,0	іспит, КР
ОК31	Інтернет-маркетинг	4,0	залік
ОК32	Управління персоналом	4,0	залік

1	2	3	4
OK33	Маркетингова політика комунікацій	3,0	іспит
OK34	WEB-дизайн	3,0	залік
OK35	Маркетингова цінова політика	5,0	іспит, КР
OK36	Управління інноваціями	3,0	іспит
OK37	Управління продажем та мерчандайзинг	3,0	іспит
OK38	Адаптивний маркетинг	4,0	іспит
OK39	Міжнародний маркетинг	4,0	залік
OK40	Менеджмент стартапів	4,0	іспит
OK41	Ціноутворення та цінова політика будівельної організації	4,0	залік
	Практична підготовка	9,0	
OK42	Професійна практика 1	3,0	залік
OK43	Професійна практика 2	6,0	залік
OK44	Кваліфікаційна робота	6,0	захист
	ФАКУЛЬТАТИВНІ КОМПОНЕНТИ*	8,0	
ФК1	Фізичне виховання	8,0	
ФК1.1	Фізичне виховання 1	2,0	залік
ФК1.2	Фізичне виховання 2	2,0	залік
ФК1.3	Фізичне виховання 3	2,0	залік
ФК1.4	Фізичне виховання 4	2,0	залік
ВК	ВИБІРКОВІ КОМПОНЕНТИ	60,0	
	Загальні компоненти	12,0	
ВК 1	Дисципліна за вибором 1	3,0	залік
ВК 2	Дисципліна за вибором 2	3,0	залік
ВК 3	Дисципліна за вибором 3	3,0	залік
ВК 4	Дисципліна за вибором 4	3,0	залік
	Спеціальні (фахові) компоненти	48,0	
ВК 5	Дисципліна за вибором 5	4,0	залік
ВК 6	Дисципліна за вибором 6	4,0	залік
ВК 7	Дисципліна за вибором 7	4,0	залік
ВК 8	Дисципліна за вибором 8	4,0	залік
ВК 9	Дисципліна за вибором 9	4,0	залік
ВК 10	Дисципліна за вибором 10	4,0	залік
ВК 11	Дисципліна за вибором 11	4,0	залік
ВК 12	Дисципліна за вибором 12	4,0	залік
ВК 13	Дисципліна за вибором 13	4,0	залік
ВК 14	Дисципліна за вибором 14	4,0	залік
ВК 15	Дисципліна за вибором 15	4,0	залік
ВК 16	Дисципліна за вибором 16	4,0	залік
	РАЗОМ	240,0	

* позакредитні компоненти

2.2. Структурно-логічна схема освітньо-професійної програми – Маркетинг



Примітка:

ОК/ВК – загальні компоненти обов'язкові / вибіркові

ОК/ВК – спеціальні (фахові) компоненти обов'язкові / вибіркові

3. Форма атестації здобувачів вищої освіти

<p>Форми атестації здобувачів вищої освіти</p>	<p>Атестація випускника освітньо-професійної програми – Маркетинг проводиться у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи</p>
<p>Вимоги до кваліфікаційної роботи</p>	<p>Кваліфікаційна робота має передбачати розв’язання складного спеціалізованого завдання або практичної проблеми, що характеризується комплексністю та невизначеністю умов у сфері маркетингової діяльності, із застосуванням відповідних теорій та методів.</p> <p>Кваліфікаційна робота не повинна містити академічного плагіату, фальсифікації та списування.</p> <p>Кваліфікаційна робота може бути оприлюднена на офіційному сайті Одеської державної академії будівництва та архітектури або кафедри менеджменту і маркетингу Одеської державної академії будівництва та архітектури. Оприлюднення кваліфікаційних робіт, що містять інформацію з обмеженим доступом, здійснюється у відповідності до вимог чинного законодавства.</p>
<p>Документи, які отримує випускник на основі успішного проходження атестації</p>	<p>Документ (диплом) встановленого зразка про присудження ступеня бакалавра із присвоєнням кваліфікації: бакалавр маркетингу за освітньо-професійною програмою – Маркетинг за спеціальністю 075 «Маркетинг» галузі знань 07 «Управління та адміністрування».</p>

4. Матриця відповідності програмних компетентностей компонентам освітньо-професійної програми – Маркетинг

	OK1	OK2	OK3	OK4	OK5	OK6	OK7	OK8	OK9	OK10	OK11	OK12	OK13	OK14	OK15	OK16	OK17	OK18	OK19	OK20	OK21	OK22	OK23	OK24	OK25	OK26	OK27	OK28	OK29	OK30	OK31	OK32	OK33	OK34	OK35	OK36	OK37	OK38	OK39	OK40	OK41	OK42	OK43	OK44	ФК1											
<i>Інтегральна компетентність</i>	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+								
ЗК1	+		+					+	+					+						+										+															+			+								
ЗК2	+	+	+					+	+	+				+						+																												+								
ЗК3			+		+	+	+	+							+	+	+		+		+									+																	+									
ЗК4													+				+																	+			+										+									
ЗК5								+	+																												+										+									
ЗК6												+	+			+						+		+	+	+	+	+	+		+	+		+		+			+	+							+									
ЗК7											+		+				+		+		+		+	+	+	+	+	+	+		+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+								
ЗК8						+								+		+			+	+																	+											+								
ЗК9											+													+	+									+							+	+	+	+	+	+	+	+	+							
ЗК10				+																																																				
ЗК11					+			+																						+			+																							
ЗК12		+		+				+						+																+			+	+									+							+						
ЗК13				+					+											+									+			+		+																+						
ЗК14								+		+							+			+																			+												+					
СК1						+							+	+		+				+	+			+	+	+	+	+		+						+	+												+							
СК2																+					+			+	+	+	+	+													+	+							+							
СК3													+			+	+				+										+																					+				
СК4													+																+																							+				
СК5													+			+				+							+	+	+		+	+	+	+																		+				
СК6																								+	+	+	+	+										+	+													+				
СК7												+	+	+			+			+	+			+				+	+		+	+																				+				
СК8												+		+														+	+																							+				
СК9																																																					+			
СК10											+									+			+						+																								+			
СК11					+											+				+							+	+	+		+																					+				
СК12											+																			+						+	+																+			
СК13													+	+						+	+									+																								+		
СК14													+			+	+			+	+																																	+		
СК15												+						+		+								+	+																								+			
СК16												+						+										+	+																								+			
СК17																														+																							+			

5. Матриця забезпечення програмних результатів навчання (РН) відповідними компонентами освітньо-професійної програми – Маркетинг

	OK1	OK2	OK3	OK4	OK5	OK6	OK7	OK8	OK9	OK10	OK11	OK12	OK13	OK14	OK15	OK16	OK17	OK18	OK19	OK20	OK21	OK22	OK23	OK24	OK25	OK26	OK27	OK28	OK29	OK30	OK31	OK32	OK33	OK34	OK35	OK36	OK37	OK38	OK39	OK40	OK41	OK42	OK43	OK44	ФК1		
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		+		+									+																	+										+					+		
PH 18	+				+		+	+													+													+											+		
PH 19												+							+						+	+																+	+	+			
PH 20												+						+						+	+																	+	+	+			
PH 21																													+						+					+	+	+					

**6. Перелік нормативних документів,
на яких базується освітньо-професійна програма – Маркетинг:**

1. Закон України «Про вищу освіту» № 1556-VII від 01.07.2014 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>
2. Закон України «Про освіту» № 2145-УІІ від 05.09.2017 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
3. Методичні рекомендації щодо розроблення стандартів вищої освіти. Затверджені Наказ Міністерства освіти і науки України від 01.06.2017 р. № 600 (у редакції наказу Міністерства освіти і науки України від 30.04.2020 р. № 584 URL: https://mon.gov.ua/storage/app/media/vyshcha/naukovo-metodychna_rada/2020-metod-rekomendacziyi.docx
4. Національна рамка кваліфікацій. URL: <https://mon.gov.ua/ua/tag/natsionalna-ramka-kvalifikatsiy>
5. Національний класифікатор України: «Класифікація видів економічної діяльності» ДК 009: 2010 URL: (із змінами, внесеними від 24.02.2020) URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html
6. Національний класифікатор ДК 003:2010 «Класифікатор професій» (із змінами, внесеними від 16.01.2024). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10#Text>
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти» від 29.04.2015 р. № 266 (редакція від 30.11.2017). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-п>.
8. Стандарт вищої освіти: перший (бакалаврський) рівень, ступінь вищої освіти бакалавр, галузь знань 07 Управління і адміністрування, спеціальність 075 Маркетинг. Затверджений та введений в дію наказом Міністерства освіти і науки України від 05.12.2018 р. № 1343. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/12/21/075-marketing-bakalavr-1.pdf>
9. Стандарти і рекомендації щодо забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти (ESG) // URL:http://ihed.org.ua/images/pdf/standards-andguidelines_for_qa_in_the_ehea_2015.pdf.
10. TUNING (для ознайомлення зі спеціальними (фаховими) та загальними компетентностями та прикладами стандартів – <http://www.unideusto.org/tuningeu/>.