

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

**«ТРЕЙД-МАРКЕТИНГ» /
«TRADE-MARKETING»**

**Другого (магістерського) рівня вищої освіти
за спеціальністю 075 Маркетинг
галузі знань 07 Управління та адміністрування**

**Кваліфікація: ступінь вищої освіти магістр
спеціальність «Маркетинг»**

**спеціалізація
«Трейд-маркетинг»**

**ЗАТВЕРДЖЕНО
ВЧЕНОЮ РАДОЮ КНТЕУ**

Голова вченої ради

_____ /А.А. Мазаракі/

(протокол № __ від «__» _____ 2022 р.)

Освітня програма вводиться в дію з _____ 2021 р.

Ректор _____ /А.А. Мазаракі/

(наказ № __ від «__» _____ 2022 р.)

Київ 2022 р.

ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ
освітньо-професійної програми

Погоджено

Перший проректор
з науково-педагогічної роботи
КНТЕУ

_____ Н. В. Притульська
_____ 2021 р.

Погоджено

Проректор з наукової роботи
КНТЕУ

_____ С. В. Мельниченко
_____ 2021 р.

Погоджено

Начальник навчального відділу
КНТЕУ

_____ С. І. Камінський
_____ 2021 р.

Погоджено

Начальник навчально-методичного
відділу КНТЕУ

_____ Т. В. Божко
_____ 2021 р.

Погоджено

Декан факультету
торгівлі та маркетингу КНТЕУ

_____ В. А. Осика
_____ 2021 р.

Погоджено

Завідувач кафедри маркетингу
КНТЕУ

_____ О. С. Бондаренко
_____ 2021 р.

Погоджено

Керівник групи забезпечення
спеціальності КНТЕУ

_____ О.С. Бондаренко
_____ 2021 р.

Погоджено

Гарант освітньої програми КНТЕУ

_____ А.О. Наторіна
_____ 2021 р.

Погоджено

Директор ТОВ «АЛЬТЕРНАТИВА
АУДИТ»

_____ Л. А. Штогриня
_____ 2021 р.

Погоджено

Директор ТОВ «АМВ-Канцтовари»

_____ Д.В. Мальцев
_____ 2021 р.

Погоджено

Голови РСС факультету
торгівлі та маркетингу

_____ Ходзицька А.А.
_____ 2021 р.

ПЕРЕДМОВА

Розроблено робочою групою у складі:

1. Бондаренко Олена Сергіївна, завідувач кафедри маркетингу, доктор економічних наук, професор.
2. Ільченко Наталія Борисівна, завідувач кафедри торговельного підприємництва та логістики, доктор економічних наук, професор.
3. Наторіна Альона Олександрівна, професор кафедри торговельного підприємництва та логістики, доктор економічних наук, доцент, гарант освітньої програми «Трейд-маркетинг».
4. Цимбаленко Наталія Володимирівна, доцент кафедри маркетингу, кандидат економічних наук.
5. Тімашова Софія Євгенівна, студентка 1 курсу освітнього ступеня «магістр» спеціальності 075 «Маркетинг».

Рецензії-відгуки зовнішніх стейкхолдерів:

Штогриня Людмила Антонівна – директор ТОВ «АЛЬТЕРНАТИВА АУДИТ»

Мальцев Дмитро Вікторович – директор ТОВ «АМВ-Канцтовари»

1. Профіль освітньої програми зі спеціальності 075 «Маркетинг» (за спеціалізацією «Трейд-маркетинг»)

1 – Загальна інформація	
Повна назва ЗВО та структурного підрозділу	Київський національний торговельно-економічний університет, факультет торгівлі та маркетингу, кафедра маркетингу
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Ступінь вищої освіти магістр спеціальність «Маркетинг» спеціалізація «Трейд-маркетинг»
Офіційна назва освітньої програми	«Трейд-маркетинг»
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом магістра, одиничний, 90 кредитів ЄКТС, термін навчання 1 рік 4 місяці
Наявність акредитації	Міністерство освіти і науки України, Україна, Наказ №1565 МОН України від 19.12.2016 р., термін дії до 01 липня 2024 р.
Цикл/рівень	НРК України – 7 рівень, FQ-EHEA – другий цикл, EQF-LLL – 7 рівень
Передумови	Наявність ступеня бакалавра
Мова викладання	Українська
Термін дії освітньої програми	01 липня 2024 р.
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	https://knute.edu.ua
2 – Мета освітньої програми	
Формування сучасної системи професійних знань та набуття практичних навичок з метою їх застосування у профільній, педагогічній і дослідній діяльності для ефективного вирішення управлінських завдань на різних ієрархічних рівнях у сфері трейд-маркетингу. Трейд-маркетолог опановує оперативні економічні, творчі, комерційні та організаційно-технологічні процеси, які пов'язані з ключовими напрямками трейд-маркетингу підприємства торгівлі та детермінує, коригує і реалізує стратегічні вектори його розвитку на базі релевантного інструментарію та маркетингових технологій.	
3 – Характеристика освітньої програми	
Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація)	Галузь знань 07 «Управління та адміністрування» Спеціальність 075 «Маркетинг» Спеціалізація «Трейд-маркетинг»
Орієнтація освітньої програми	Освітньо-професійна, прикладна. Програма складається з дисциплін професійної та практичної підготовки.
Основний фокус освітньої програми та спеціалізації	Спеціальна освіта у сфері маркетингу. Формування фахової компетентності щодо вміння управляти маркетинговою діяльністю підприємства торгівлі у контексті динамічних змін зовнішнього середовища. Ключові слова: маркетингова діяльність, маркетинговий аналіз, стратегічний маркетинг, маркетинг менеджмент.
Особливості програми	Наявність варіативної складової професійно-орієнтованих дисциплін для роботи у сфері трейд-маркетингу; практична підготовка на підприємствах торгівлі, що здійснюють маркетингову діяльність

**4 – Придатність випусників
до працевлаштування та подальшого навчання**

Придатність до працевлаштування	Випусник придатний до працевлаштування на посади у відповідності до Національного класифікатора професій ДК 003:2010: генеральний менеджер (управитель); голова кооперативу (товариства, колективної ферми та ін.); голова ради директорів; головний адміністратор (на комерційних підприємствах); головний консультант; директор (керівник) малого підприємства (транспортного, складського); директор (керівник) малої торговельної фірми; директор (начальник, інший керівник) підприємства; директор департаменту; директор комерційний; директор представництва; директор філіалу; директор з маркетингу; начальник відділу збуту (маркетингу); начальник комерційного відділу; консультант з маркетингу; економіст із збуту; завідувач підприємства роздрібною торгівлю; завідувач ринку; завідувач відділу (самостійного); завідувач відділу (у складі управління); завідувач відділу (центральні органи державної влади); завідувач відділу (місцеві органи державної влади); заступник директора департаменту – начальник відділу; керівник (директор, начальник та ін.) департаменту; керуючий магазином; консультант з ефективності підприємництва; менеджер (управитель) в оптовій торгівлі; менеджер (управитель) в роздрібній торгівлі непродовольчими товарами; менеджер (управитель) в роздрібній торгівлі побутовими та непродовольчими товарами; менеджер (управитель) в роздрібній торгівлі побутовими товарами та їх ремонті; менеджер (управитель) в роздрібній торгівлі продовольчими товарами; менеджер (управитель) в торгівлі транспортними засобами; менеджер (управитель) з адміністративної діяльності.
Подальше навчання	Подальше навчання – здобуття третього рівня вищої освіти і отримання освітньо-наукового ступеня доктора філософії.

5 – Викладання та оцінювання

Викладання та навчання	Проблемно-орієнтоване та лекційно-практичне навчання з набуттям загальних та професійних компетентностей, достатніх для продукування нових ідей, розв'язання комплексних проблем у професійній галузі. Оволодіння методологією наукової роботи, навичками презентації її результатів рідною і іноземною мовами. Проведення самостійного наукового дослідження з використанням ресурсної бази університету та партнерів. Студенто-центроване навчання, самонавчання, проблемно-орієнтоване навчання інтерактивно-пізнавального характеру, навчання через практичну підготовку, навчання через проведення ділових ігор та застосування кейс-стаді, компетентнісний підхід у побудові та реалізації навчальних програм.
-------------------------------	---

Оцінювання	Поточний контроль (тестування, есе, презентації, індивідуальні завдання, ситуаційні завдання, бізнес-кейси, ділові ігри), письмові экзамени, практика. Публічний захист випускної кваліфікаційної роботи. Оцінювання здійснюється відповідно до «Положення про оцінювання результатів навчання студентів та аспірантів», «Положення про організацію освітнього процесу студентів».
6 - Програмні компетентності	
Інтегральна компетентність	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми в сфері <i>трейд</i> -маркетингу в професійній діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.
Загальні компетентності	ЗК1. Здатність приймати обґрунтовані рішення. ЗК2. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). ЗК3. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт. ЗК4. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК5. Навички міжособистісної взаємодії. ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК7. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. ЗК8. Здатність розробляти проекти та управляти ними.
Спеціальні (фахові) компетентності	СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу. СК2. Здатність коректно інтерпретувати результати останніх теоретичних досліджень у сфері маркетингу та практики їх застосування. СК3. Здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу. СК4. Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом. СК5. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування. СК6. Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі. СК7. Здатність розробляти і аналізувати маркетингову стратегію ринкового суб'єкта та шляхи її реалізації з урахуванням міжфункціональних зв'язків. СК8. Здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування. СК9. Здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу.

<p>Міждисциплінарні компетентності</p>	<p><i>МДК1. Здатність обґрунтовувати та приймати при формуванні маркетингової стратегії і тактики релевантні управлінські рішення.</i></p> <p><i>МДК2. Здатність розробляти, планувати, моніторити, контролювати і своєчасно коригувати маркетингові активності для стимулювання товаропровідної мережі (дистриб'юторів, дилерів, роздрібних торговельних мереж).</i></p> <p><i>МДК3. Здатність проводити сторчеки продукції, ідентифікувати відповідні загрози і ризики, а також генерувати та впроваджувати дієві маркетингові рішення у рамках невілювання і/або ліквідації цих загроз та ризиків.</i></p> <p><i>МДК4. Здатність розробляти програму бренд-трекінгу для своєчасної трансформації системи бренд-маркетингових комунікацій та посилення лояльності клієнтів до бренду на фоні перманентних контекстуальних змін.</i></p> <p><i>МДК5. Здатність обґрунтовувати, розробляти, адаптовувати й імплементувати трейд -маркетингові стратегії та трейд -маркетингові бюджети.</i></p>
<p>7 – Програмні результати навчання</p>	
<p>Програмні результати навчання</p>	<p>P1. Знати та вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні принципи, теорії, методи і практичні прийоми маркетингу.</p> <p>P2. Вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта.</p> <p>P3. Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.</p> <p>P4. Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації.</p> <p>P5. Презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проєктів державною та іноземною мовами.</p> <p>P6. Вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проєкти у сфері маркетингу та управляти ними.</p> <p>P7. Вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта.</p> <p>P8. Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу.</p> <p>P9. Розуміти сутність та особливості застосування маркетингових інструментів у процесі прийняття маркетингових рішень.</p> <p>P10. Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні</p>

	<p>ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів.</p> <p>P11. Використовувати методи маркетингового стратегічного аналізу та інтерпретувати його результати з метою вдосконалення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта.</p> <p>P12. Здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проектів і програм.</p> <p>P13. Керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання.</p> <p>P14. Формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку.</p> <p>P15. Збирати необхідні дані з різних джерел, обробляти і аналізувати їх результати із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення.</p>
<p>Міждисциплінарні програмні результати навчання</p>	<p><i>МДР1. Обґрунтовувати та приймати при формуванні маркетингової стратегії і тактики релевантні управлінські рішення.</i></p> <p><i>МДР2. Вміти розробляти, планувати, моніторити, контролювати і своєчасно коригувати маркетингові активності для стимулювання товаропровідної мережі (дистриб'юторів, дилерів, роздрібних торговельних мереж).</i></p> <p><i>МДР3. Здатність проводити сторчеки продукції, ідентифікувати відповідні загрози і ризики, а також генерувати та впроваджувати дієві маркетингові рішення у рамках невілювання і/або ліквідації цих загроз та ризиків.</i></p> <p><i>МДР4. Вміти розробляти програму бренд-трекінгу для своєчасної трансформації системи бренд-маркетингових комунікацій та посилення лояльності клієнтів до бренду на фоні перманентних контекстуальних змін.</i></p> <p><i>МДР5. Вміти обґрунтовувати, розробляти, адаптовувати й імплементувати трейд -маркетингові стратегії та трейд -маркетингові бюджети.</i></p>
<p>8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми</p>	
<p>Кадрове забезпечення</p>	<p>Випусковою та відповідальною за підготовку магістрів зі спеціалізації «Трейд-маркетинг» є кафедра маркетингу КНТЕУ. Кадрове забезпечення відповідає Ліцензійним умовам провадження освітньої діяльності закладів освіти.</p> <p>100% професорсько-викладацького складу, задіяного до викладання професійно-орієнтованих дисциплін, мають наукові ступені за спеціальністю і відзначаються високим рівнем професійної підготовки. З метою підвищення фахового рівня всі науково-педагогічні працівники один раз на п'ять років проходять стажування.</p>

	З усіма науково-педагогічними працівниками укладено трудові договори.
Матеріально-технічне забезпечення	<p>Забезпеченість навчальними приміщеннями, комп'ютерними робочими місцями, мультимедійним обладнанням відповідає потребі.</p> <p>Наявна вся необхідна соціально-побутова інфраструктура, кількість місць в гуртожитках відповідає вимогам.</p> <p>Забезпеченість приміщеннями для проведення навчальних занять та контрольних заходів – 4 кв. метри на одну особу.</p> <p>40% навчальних аудиторій забезпечені мультимедійним обладнанням.</p> <p>Інфраструктура КНТЕУ: бібліотеки, в т. ч. читальний зал, пункти харчування, актовий зал, спортивні зали, стадіон, медичний пункт, гуртожитки.</p>
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	<p>У КНТЕУ повністю дотримано технологічні вимоги щодо навчально-методичного та інформаційного забезпечення освітньої діяльності.</p> <p>Є доступ до баз даних періодичних наукових видань англійською мовою відповідного або спорідненого профілю.</p> <p>Є офіційний веб-сайт КНТЕУ, на якому розміщена основна інформація про його діяльність (структура, ліцензії та сертифікати про акредитацію, освітня/освітньо-наукова/ видавнича/атестаційна (наукових кадрів) діяльність, навчальні та наукові структурні підрозділи та їх склад, перелік навчальних дисциплін, правила прийому, контактна інформація): https://knute.edu.ua</p> <p>Діюча система дистанційного навчання MOODLE забезпечує самостійну та індивідуальну підготовку. У Лабораторії дистанційного навчання КНТЕУ є навчально-методичні матеріали з навчальних дисциплін навчального плану: http://ldn.knute.edu/ua</p>
9 – Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	<p>Допускаються індивідуальні угоди про академічну мобільність для навчання та проведення досліджень в університетах та наукових установах України.</p> <p>Кредити, отримані в інших університетах України, перезараховуються відповідно до довідки про академічну мобільність.</p>
Міжнародна кредитна мобільність	<p>КНТЕУ бере участь у програмі Еразмус+ за напрямком К1 за укладеними угодами з:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Університет Парі Ест Кретей (м. Париж, Франція). Освітній ступінь: магістр. Спеціальність: Міжнародний магістр з бізнес-менеджменту. 2. Бізнес-школа «Ауденсія» (м. Нант, Франція). Освітній

	<p>ступінь: магістр. Спеціальність: Економіка, менеджмент та бізнес-адміністрування. Для науково-педагогічного персоналу: мобільність з метою викладання.</p> <p>3. Університет Хоенхайм (м. Штутгарт, Німеччина). Освітній ступінь: магістр. Спеціальність: Економіка та бізнес-адміністрування. Для науково-педагогічного персоналу: мобільність з метою стажування.</p>
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	<p>Навчання іноземних студентів проводиться на загальних умовах або за індивідуальним графіком, за умови вивчення ними української мови в обсязі 6 кредитів ЄКТС, що додатково передбачені навчальним планом.</p>

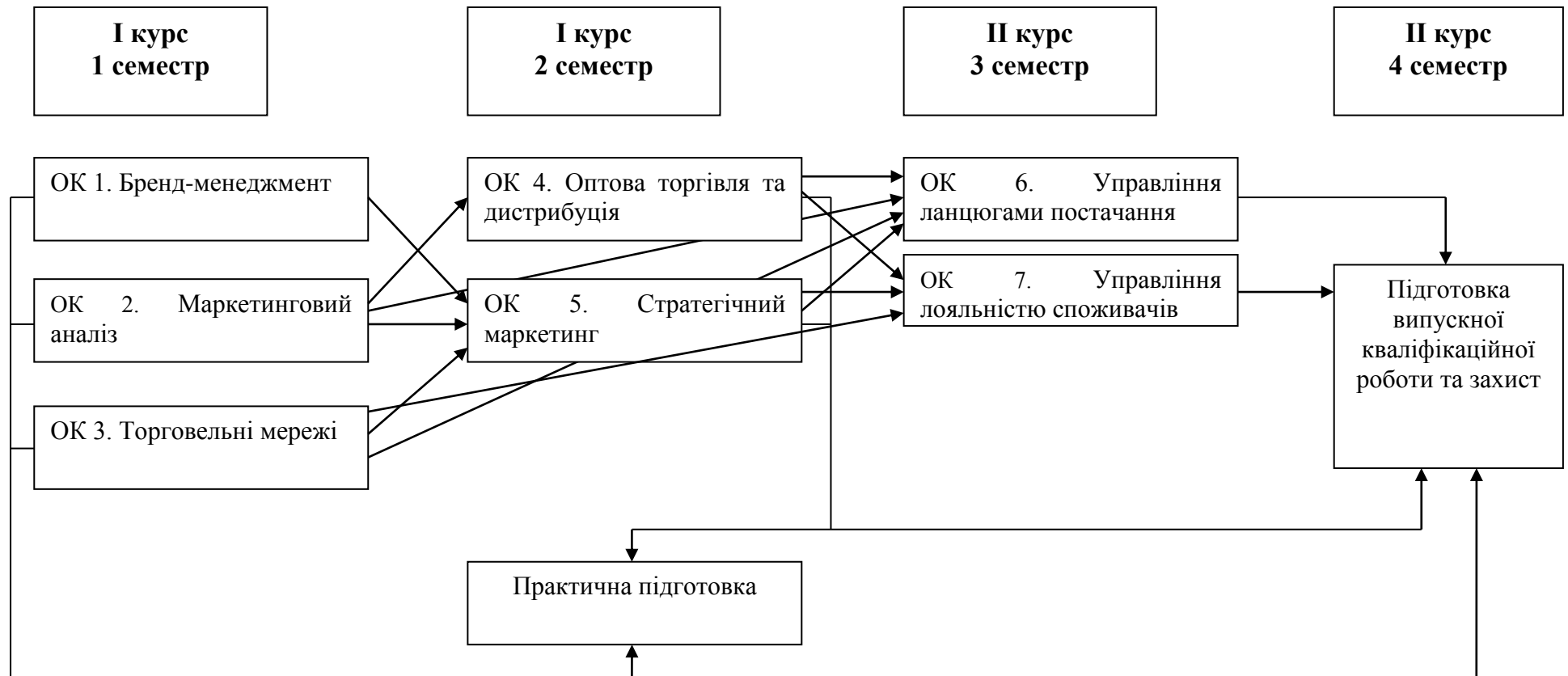
2. Перелік компонент освітньої програми та їх логічна послідовність

2.1. Перелік компонент ОП

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційний екзамен, випускна кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів
1	2	3
Обов'язкові компоненти ОП		
ОК 1	Бренд-менеджмент	6
ОК 2	Маркетинговий аналіз	6
ОК 3	Торговельні мережі	6
ОК 4	Оптова торгівля та дистрибуція	7,5
ОК 5	Стратегічний маркетинг	7,5
ОК 6	Управління ланцюгами постачання	6
ОК 7	Управління лояльністю споживачів	6
Загальний обсяг обов'язкових компонент		45
Вибіркові компоненти ОП		
ВК 1	Агромаркетинг	6
ВК 2	Інтернет-маркетинг	6
ВК 3	Категорійний менеджмент	6
ВК 4	Комерційна логістика	6
ВК 5	Консьюмерське право	6
ВК 6	Логістичний менеджмент	6
ВК 7	Міжнародна торгівля	6
ВК 8	Психологія управління	6
ВК 9	Ризики в маркетингу	6
ВК 10	Системи джерел торговельно-економічної інформації	6
ВК 11	Управління бізнес процесами в торгівлі	6
Загальний обсяг вибірових компонент:		24
Практична підготовка		
	Практична підготовка	9
Атестація		
	Підготовка випускної кваліфікаційної роботи та захист	12
ЗГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ		90

Для всіх компонентів освітньої програми формою підсумкового контролю є екзамен.

2.2. Структурно-логічна схема освітньої програми



3. Форми атестації здобувачів вищої освіти

Атестація магістрів маркетингу здійснюється у формі публічного захисту випускної кваліфікаційної роботи.

Випускна кваліфікаційна робота має передбачити розв'язання складного спеціалізованого завдання або проблеми у сфері сучасного маркетингу, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій і характеризується невизначеністю умов і вимог.

Випускна кваліфікаційна робота не повинна містити академічного плагіату, у тому числі некоректних текстових запозичень, фабрикації та фальсифікації.

Випускна кваліфікаційна робота має бути оприлюднена на офіційному сайті закладу вищої освіти, його підрозділу або розміщена в його репозитарії. Оприлюднення випускної кваліфікаційної роботи, що містить інформацію з обмеженим доступом, здійснюється у відповідності до вимог чинного законодавства.

4.1. Матриця відповідності програмних компетентностей обов'язковим компонентам освітньої програми

Компоненти \ Компетентності	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7
ЗК1	+	+	+	+	+	+	
ЗК2	+				+	+	+
ЗК3		+		+	+	+	
ЗК4	+		+	+			
ЗК5			+			+	+
ЗК6				+			
ЗК7	+			+	+	+	+
ЗК8					+		
СК1		+					
СК2			+		+		
СК3						+	+
СК4	+		+	+		+	
СК5		+			+		
СК6	+	+		+			+
СК7		+			+		+
СК8	+	+			+		
СК9							+
МДК1	+	+		+	+	+	
МДК2	+		+	+	+	+	+
МДК3		+					+
МДК4	+				+		+
МДК5	+	+			+		

4.2. Матриця відповідності програмних компетентностей вибірковим компонентам освітньої програми

Компетентності \ Компоненти	ВК 1	ВК 2	ВК 3	ВК 4	ВК 5	ВК 6	ВК 7	ВК 8	ВК 9	ВК 10	ВК 11
	ЗК1	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ЗК2		+	+	+	+	+				+	
ЗК3				+	+	+	+		+		+
ЗК4		+					+	+	+	+	+
ЗК5		+	+					+			
ЗК6	+				+	+			+	+	+
ЗК7	+	+	+	+		+	+		+	+	+
ЗК8	+			+		+		+			
СК1	+	+							+		
СК2	+	+								+	
СК3				+				+		+	
СК4		+	+	+	+	+	+	+		+	+
СК5	+								+		
СК6	+					+		+			+
СК7									+		
СК8	+	+							+		
СК9		+									
<i>МДК 1</i>	+	+	+	+	+	+	+		+		+
<i>МДК 2</i>	+	+				+			+		
<i>МДК 3</i>		+					+	+			+
<i>МДК 4</i>		+							+		
<i>МДК 5</i>	+	+				+					+

5.1. Матриця забезпечення програмних результатів навчання відповідними обов'язковими компонентами освітньої програми

Програмні результати навчання	Компоненти						
	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7
P1	+				+		+
P2	+	+			+	+	
P3		+	+	+			
P4	+		+	+	+	+	+
P5	+		+			+	
P6					+		
P7					+		
P8	+			+		+	+
P9		+				+	+
P10	+				+		
P11		+			+		
P12					+		+
P13			+				
P14	+		+			+	+
P15		+		+		+	
<i>МДР 1</i>	+			+	+		+
<i>МДР 2</i>	+	+	+		+	+	
<i>МДР 3</i>	+	+		+			+
<i>МДР 4</i>	+	+					+
<i>МДР 5</i>			+	+	+	+	+

5.2. Матриця забезпечення програмних результатів навчання відповідними вибілковими компонентами освітньої програми

Програмні результати навчання	Компоненти										
	ВК 1	ВК 2	ВК 3	ВК 4	ВК 5	ВК 6	ВК 7	ВК 8	ВК 9	ВК 10	ВК 11
P1	+	+		+		+			+		+
P2	+	+					+			+	
P3									+		
P4		+		+		+					
P5											+
P6	+	+					+				
P7	+	+				+			+		
P8		+	+	+	+	+	+	+		+	+
P9		+	+	+		+			+		
P10		+			+	+		+	+	+	
P11	+								+		
P12		+							+		
P13	+						+	+			
P14		+									+
P15				+	+	+	+		+	+	+
<i>МДР 1</i>	+	+	+	+		+	+		+	+	+
<i>МДР 2</i>	+	+		+							+
<i>МДР 3</i>	+	+						+	+		
<i>МДР 4</i>	+	+			+		+				+
<i>МДР 5</i>	+	+		+	+	+					

