

ПРОЄКТ

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ
«ХАРКІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ
ДЕРЖАВНОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ»**

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

«МАРКЕТИНГ» / «MARKETING»

**Першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
за спеціальністю D5 Маркетинг
галузі знань D Бізнес, адміністрування та право**

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

**ЗАТВЕРДЖЕНО
ВЧЕНОЮ РАДОЮ ДТЕУ**

Голова вченої ради

**_____ /Анатолій МАЗАРАКІ/
(протокол № __ від __ _____ 2025 р.)**

**Освітньо-професійна програма вводиться в дію з 01.09.2025 р.
В. о. директора ВСП «ХТЕФК ДТЕУ» _____ /Капіталіна ГУРОВА/
(наказ № __ від __ _____ 2025 р.)**

Харків 2025

ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ освітньо-професійної програми

Погоджено

Перший проректор з науково-педагогічної роботи ДТЕУ

_____ Наталія ПРИТУЛЬСЬКА
(підпис)

_____ 20__ р.

Погоджено

Начальник навчального відділу ДТЕУ

_____ Сергій КАМІНСЬКИЙ
(підпис)

_____ 20__ р.

Погоджено

Завідувач відділення економіки та бізнесу ВСП «ХТЕФК ДТЕУ»

_____ Тетяна БОЛОТОВА
(підпис)

_____ 20__ р.

Погоджено

Керівник робочої групи з розробки, розвитку освітньо-професійної програми

_____ Тетяна МІТЯЄВА
(підпис)

_____ 20__ р.

Погоджено

Директор ТОВ «Виробничо-комерційна фірма Молнія»

_____ Дмитро КОРЧАГІН
(підпис)

_____ 20__ р.

Погоджено

Голова Ради студентського самоврядування ВСП «ХТЕФК ДТЕУ»

_____ Сергій КУЛІНЧЕНКО
(підпис)

_____ 20__ р.

Погоджено

Проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків ДТЕУ

_____ Анжеліка ГЕРАСИМЕНКО
(підпис)

_____ 20__ р.

Погоджено

Начальник навчально-методичного відділу ДТЕУ

_____ Тетяна БОЖКО
(підпис)

_____ 20__ р.

Погоджено

Голова циклової комісії економіки, управління та адміністрування ВСП «ХТЕФК ДТЕУ»

_____ Марина МЕЛЬНИЧУК
(підпис)

_____ 20__ р.

Погоджено

Завідувач кафедри маркетингу ДТЕУ

_____ Олена БОНДАРЕНКО
(підпис)

_____ 20__ р.

Погоджено

Виконавчий директор мережі супермаркетів «Класс»

_____ Сергій МАКСЄВ
(підпис)

_____ 20__ р.

ПЕРЕДМОВА

Розроблено робочою групою у складі:

1. Мітяєва Тетяна Леонідівна – голова робочої групи, викладач циклової комісії економіки, управління та адміністрування ВСП «ХТЕФК ДТЕУ», кандидат економічних наук, доцент, спеціаліст вищої категорії.

2. Болотова Тетяна Миколаївна – завідувач відділення економіки та бізнесу, викладач циклової комісії економіки, управління та адміністрування ВСП «ХТЕФК ДТЕУ», кандидат економічних наук, доцент, спеціаліст вищої категорії.

3. Бережна Юлія Геннадіївна – викладач циклової комісії економіки, управління та адміністрування ВСП «ХТЕФК ДТЕУ», кандидат економічних наук, доцент, спеціаліст вищої категорії.

4. Кузьменко Ігор Анатолійович – здобувач фахової передвищої освіти за спеціальністю «Маркетинг» академічної групи МР-23.

5. Романів Олена Володимирівна – здобувачка фахової передвищої освіти за спеціальністю «Маркетинг» академічної групи МР-23.

Рецензії-відгуки зовнішніх стейкхолдерів:

1. Корчагін Дмитро Георгійович – директор ТОВ «Виробничо-комерційна фірма Молнія».

2. Макєєв Сергій Юрійович – виконавчий директор мережі супермаркетів «Класс».

**1. Профіль освітньої програми «Маркетинг»
зі спеціальності D5 «Маркетинг»**

1 – Загальна інформація	
Повна назва ЗВО та структурного підрозділу	Державний торговельно-економічний університет Відокремлений структурний підрозділ «Харківський торговельно-економічний фаховий коледж Державного торговельно-економічного університету»
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Ступінь вищої освіти бакалавр спеціальність «Маркетинг»
Офіційна назва освітньої програми	«Маркетинг»
Відповідність стандарту вищої освіти МОН України	Відповідає СВО МОН України
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом бакалавра, одиничний. Обсяг програми становить: - на базі повної загальної середньої освіти – 240 кредитів ЄКТС, термін навчання 3 роки 10 місяців; - на базі ступеня «молодший бакалавр» (освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст») заклад освіти має право визнати та перезарахувати кредити ЄКТС, отримані в межах попередньої освітньої програми підготовки молодшого бакалавра (молодшого спеціаліста), обсягом не більше ніж 120 кредитів ЄКТС; - на основі ступеня «фаховий молодший бакалавр» заклад освіти має право визнати та перезарахувати не більше ніж 60 кредитів ЄКТС, отриманих за попередньою освітньою програмою фахової передвищої освіти.
Наявність акредитації	Не акредитована. Акредитація передбачена до 30 червня 2029 р.
Цикл/рівень	НРК України – 6 рівень, FQ-EHEA – перший цикл, EQF-LLL – 6 рівень
Передумови	Повна загальна середня освіта Освітньо-кваліфікаційний рівень молодший спеціаліст Фахова передвища освіта Вища освіта
Мова (и) викладання	Українська
Термін дії освітньої програми	До наступного планового оновлення
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	https://vstup.htek.com.ua/bakalavr/
2 – Мета освітньої програми	
Підготовка фахівців, що володіють концептуальними науковими та практичними знаннями у сфері маркетингу, а також поглибленими прикладними навичками та інноваційністю на рівні, необхідному для провадження ефективної маркетингової діяльності.	

3 – Характеристика освітньої програми

Предметна область	<i>Об'єкт вивчення:</i> маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів. <i>Цілі навчання:</i> підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності. <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. <i>Методи, методики та технології:</i> загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності. <i>Інструменти та обладнання:</i> сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.
Орієнтація освітньої програми	Освітньо-професійна. Програма базується на теоретичних засадах національних і закордонних наукових шкіл маркетингу та узагальненні практичного досвіду у сфері маркетингу; формує актуальні на ринку праці компетентності, що необхідні для здійснення професійної діяльності у сфері маркетингу з урахуванням змін зовнішнього середовища.
Основний фокус освітньої програми	Програма спрямована на всебічне вивчення маркетингу як синтезу аналітичної, комунікативної та управлінської діяльності суб'єктів ринкових відносин. Ключові слова: маркетинг, продакт та бренд менеджмент, контент-маркетинг, цифровий маркетинг, Data Driven маркетинг, маркетингова стратегія та планування, маркетинг послуг, міжнародний маркетинг
Особливості програми	Програма передбачає динамічне, інтегративне та інтерактивне навчання; збагачення змісту освітніх компонентів знаннями, отриманими у неформальній освіті шляхом проходження онлайн-курсів за кожною навчальною дисципліною; поглиблене вивчення англійської мови за фахом. Формування високої адаптивності здобувачів освіти в умовах трансформації ринку праці через взаємодію з роботодавцями та іншими стейкхолдерами. Набуття професійних компетентностей у Навчально-виробничому центрі моделювання та бізнес-симуляцій.

4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання	
Придатність до працевлаштування	Відповідно до Національного класифікатору України «Класифікатор професій» ДК 003:2010 випускники придатні до працевлаштування на посади: 1474 Менеджер (управитель) із комунікаційних технологій 1475 Менеджер (управитель) з маркетингу 1476.1 Менеджер (управитель) з реклами 3415 Мерчендайзер 2419.2 Рекламист 2419.2 Фахівець з методів розширення ринку збуту (маркетолог) 2419.2 Консультант з маркетингу 3429 Торговець (обслуговування бізнесу та реклами) 3429 Агент рекламний
Подальше навчання	Мають право продовжити навчання на другому (магістерському) рівні вищої освіти. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти.
5 – Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	Збалансоване поєднання аудиторної та самостійної роботи на засадах проблемно-орієнтованого та інтерактивного навчання з використанням сучасних технологій та методик активного навчання (у тому числі за допомогою технологій дистанційного навчання). Організація освітнього процесу побудована на принципах студентоцентрованого навчання.
Оцінювання	Екзамени, заліки, усні презентації, поточний контроль (тестування, розв'язання задач та ситуаційних вправ, кейсів, дискусії, публічні виступи, есе), атестація у формі захисту кваліфікаційної роботи. Оцінювання навчальних досягнень здобувачів освіти здійснюється за 100 бальною шкалою.
6 – Програмні компетентності	
Інтегральна компетентність	Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
Загальні компетентності (ЗК)	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, предметні) компетентності	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 інноваційної 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.

7 – Програмні результати навчання

- P1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.
- P2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
- P3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.
- P4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.
- P5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.
- P6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.
- P7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.
- P8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.
- P9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.
- P10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.
- P11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.
- P12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.
- P13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.
- P14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.
- P15. 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.
- P16. Відповідати вимогам, які висувуються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної

	підготовки. P17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології. P18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.
8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми	
Кадрове забезпечення	Реалізацію програми забезпечують педагогічні працівники що мають повну вищу освіту (науковий ступінь та/або вчене звання) за відповідною спеціальністю, а також висококваліфіковані залучені фахівці-практики. З метою підвищення фахового рівня всі педагогічні працівники постійно підвищують свою кваліфікацію.
Матеріально-технічне забезпечення	Навчальні аудиторії, оснащені сучасним демонстраційним обладнанням, Wi-Fi, комп'ютерні кабінети – технікою із сучасним версіями програмного забезпечення. Наявність бібліотеки, гуртожитку, медпункту, закритої спортивної та тренажерної зали, спортивного майданчику.
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	Освітньо-професійна програма повністю забезпечена навчальною літературою, релевантними інформаційними ресурсами та навчально-методичними матеріалами з навчальних дисциплін, які викладаються. Освітня програма забезпечена сучасними універсальними та спеціалізованими програмними продуктами, необхідними для набуття професійних компетентностей щодо прийняття та імплементації фахових економічних рішень. Наявна мережа інформаційно-комунікаційних систем та обладнанням задля ефективного управління освітнім процесом: 1. Портал навчальних ресурсів (на базі LMS Moodle), що забезпечує реалізацію дистанційного навчання та супровід самостійної роботи здобувачів освіти. 2. Програмний комплекс «Автоматизована система управління закладом освіти» (розробник ТОВ «МКР», м. Харків), який забезпечує керування закладом освіти в єдиному інформаційному просторі (модулі Деканат, Документообіг, Навчально-методичний підрозділ, Відділ кадрів) і Web-портал (розклад навчальних занять, навчальних планів, Персональний кабінет здобувача освіти: стан поточної успішності, запис на вибіркові освітні компоненти, довідки, Рейтинг викладача). 3. Корпоративна версія хмарного Office 365 для всіх працівників і здобувачів освіти коледжу (включаючи як стандартні офісні застосунки Word, Excel, Sway, так і просунуті Dynamics 365, Power BI, Azure Active, Power Apps).
9 – Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	Здійснюється у рамках українського освітнього законодавства. Є доцільною, коли виникає необхідність опанування здобувачами освіти принципово нових освітніх компонентів, які

	не викладаються у коледжі.
Міжнародна кредитна мобільність	Академічна мобільність здобувачів освіти здійснюється в рамках угод про співробітництво базового закладу освіти, а також коледжу з іноземним закладом освіти (групою закладів освіти різних країн), а також в рамках міжурядових угод про співробітництво в галузі освіти. Визнання результатів навчання в рамках міжнародного співробітництва здійснюється з використанням ЄКТС або з використанням системи оцінювання результатів навчання здобувачів освіти, прийнятої у країні закладу освіти-партнера, якщо в ній не передбачено застосування цієї системи.
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	Не проводиться

2. Перелік компонент освітньої програми та їх логічна послідовність

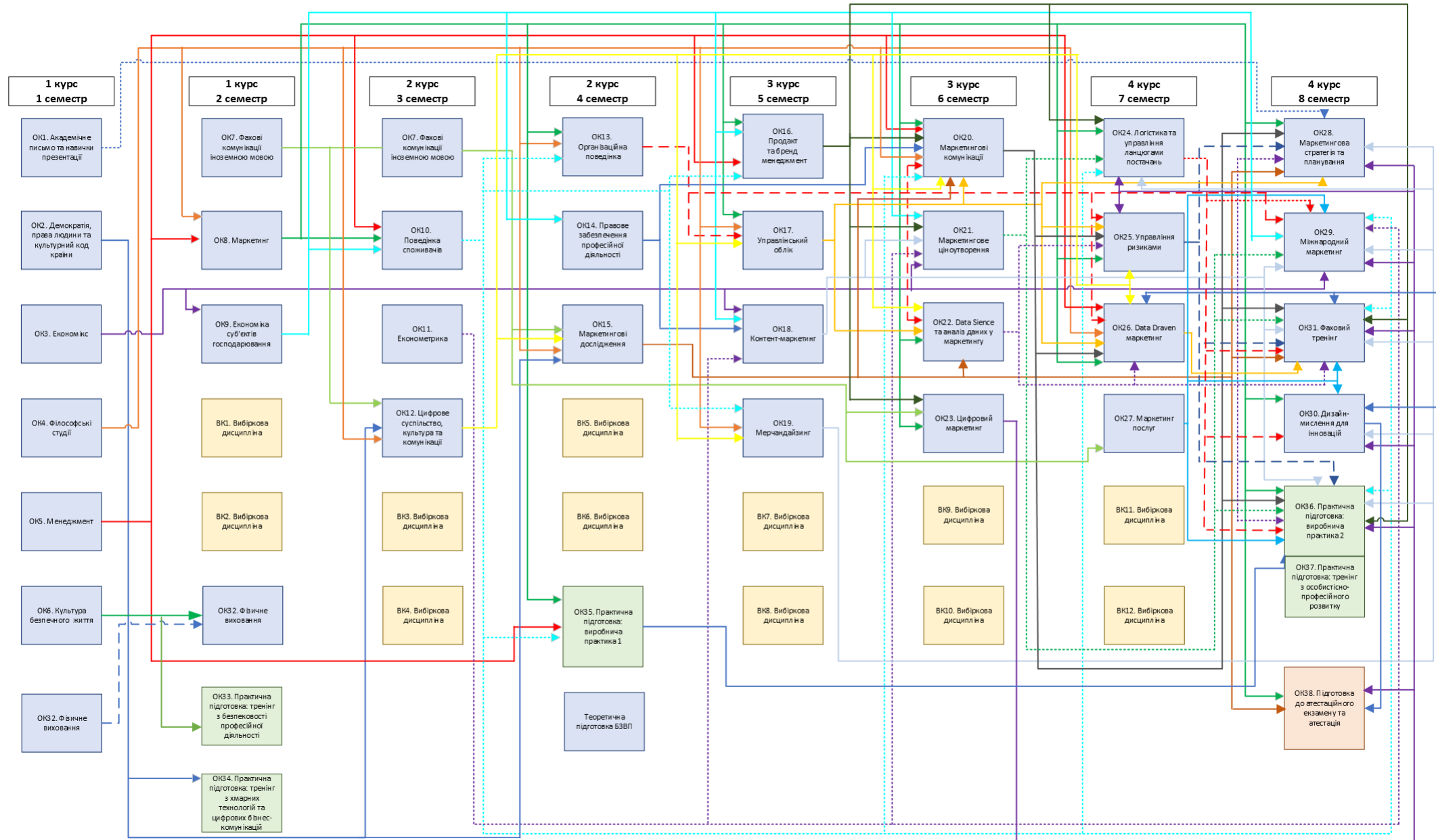
2.1. Перелік компонент ОП

Код н/д	Компоненти освітньої програми	Кількість кредитів	Форма підсумкового контролю
Обов'язкові компоненти ОП			
ОК 1	Академічне письмо та навички презентації	5	Екзамен
ОК 2	Демократія, права людини та культурний код країни	5	Екзамен
ОК 3	Економікс	5	Екзамен
ОК 4	Філософські студії	5	Екзамен
ОК 5	Менеджмент	5	Екзамен
ОК 6	Культура безпечного життя	5	Екзамен
ОК 7	Фахові комунікації іноземною мовою	10	Екзамен
ОК 8	Маркетинг	5	Екзамен
ОК 9	Економіка суб'єктів господарювання	5	Екзамен
ОК 10	Поведінка споживачів	5	Екзамен
ОК 11	Економетрика	5	Екзамен
ОК 12	Цифрове суспільство, культура та комунікації	5	Екзамен
ОК 13	Організаційна поведінка	4	Екзамен
ОК 14	Правове забезпечення професійної діяльності	4	Екзамен
ОК 15	Маркетингові дослідження	4	Екзамен
ОК 16	Продакт та бренд менеджмент	5	Екзамен
ОК 17	Управлінський обік	5	Екзамен
ОК 18	Контент-маркетинг	5	Екзамен
ОК 19	Мерчандайзинг	5	Екзамен
ОК 20	Маркетингові комунікації	5	Екзамен
ОК 21	Маркетингове ціноутворення	5	Екзамен
ОК 22	Data Siense та аналіз даних у маркетингу	5	Екзамен
ОК 23	Цифровий маркетинг	5	Екзамен
ОК 24	Логістика та управління ланцюгами постачань	5	Екзамен
ОК 25	Управління ризиками	5	Екзамен
ОК 26	Data Draven маркетинг	5	Екзамен
ОК 27	Маркетинг послуг	5	Екзамен
ОК 28	Маркетингова стратегія та планування	5	Екзамен
ОК 29	Міжнародний маркетинг	5	Екзамен
ОК 30	Дизайн-мислення для інновацій	5	Екзамен
ОК 31	Фаховий тренінг	5	Екзамен
ОК 32	Фізичне виховання	—	Залік
Всього		157	
Практична підготовка			
ОК 33	Практична підготовка: тренінг з безпековості професійної діяльності	2	Залік
ОК 34	Практична підготовка: тренінг з хмарних	3	Залік

Код н/д	Компоненти освітньої програми	Кількість кредитів	Форма підсумкового контролю
	технологій та цифрових бізнес-комунікацій		
ОК 35	Практична підготовка: виробнича практика 1	5	Залік
ОК 36	Практична підготовка: виробнича практика 2	5	Залік
ОК 37	Практична підготовка: тренінг з особистісно-професійного розвитку	2	Залік
Всього		17	
Атестація			
ОК 38	Підготовка до атестаційного екзамену та атестація	3	
Всього		3	
Загальний обсяг обов'язкових компонент		177	
Базова загальновійськова підготовка*			
БЗВП	Теоретична підготовка БЗВП	3	Екзамен
Всього		3	
Вибіркові компоненти ОП (за вибором здобувача вищої освіти з каталогу вибіркових освітніх компонентів)			
ВК 1	Дисципліна за вибором здобувача вищої освіти	5	Залік
ВК 2	Дисципліна за вибором здобувача вищої освіти	5	Залік
ВК 3	Дисципліна за вибором здобувача вищої освіти	5	Залік
ВК 4	Дисципліна за вибором здобувача вищої освіти	5	Залік
ВК 5	Дисципліна за вибором здобувача вищої освіти	5	Залік
ВК 6	Дисципліна за вибором здобувача вищої освіти	5	Залік
ВК 7	Дисципліна за вибором здобувача вищої освіти	5	Залік
ВК 8	Дисципліна за вибором здобувача вищої освіти	5	Залік
ВК 9	Дисципліна за вибором здобувача вищої освіти	5	Залік
ВК 10	Дисципліна за вибором здобувача вищої освіти	5	Залік
ВК 11	Дисципліна за вибором здобувача вищої освіти	5	Залік
ВК 12	Дисципліна за вибором здобувача вищої освіти	5	Залік
Загальний обсяг вибіркових компонент		60	
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ		240	

*обов'язкова для громадян України чоловічої статті, які не мають підстав для звільнення від базової загальновійськової підготовки відповідно до чинного законодавства України; для усіх інших здобувачів – за бажанням (або вибір освітнього компонента з каталогу вибіркових освітніх компонентів).

2.2. Структурно-логічна схема ОП



3. Форма атестації здобувачів вищої освіти

Атестація здійснюється у формі атестаційного екзамену.

Атестаційний екзамен має передбачати оцінювання результатів навчання, визначених стандартом та освітньо-професійною програмою.

4. 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	ОК 8	ОК 9	ОК 10	ОК 11	ОК 12	ОК 13	ОК 14	ОК 15	ОК 16	ОК 17	ОК 18	ОК 19	ОК 20	ОК 21	ОК 22	ОК 23	ОК 24	ОК 25	ОК 26	ОК 27	ОК 28	ОК 29	ОК 30	ОК 31	ОК 32	ОК 33	ОК 34	ОК 35	ОК 36	ОК 37	ОК 38	
Загальні компетентності	ЗК1		+												+																							+		
	ЗК2		+	+		+	+		+																								+							
	ЗК3											+						+		+															+	+	+		+	
	ЗК4																															+			+	+	+	+		
	ЗК5								+								+											+								+	+		+	
	ЗК6	+														+												+									+	+		+
	ЗК7							+																														+		
	ЗК8										+									+	+		+						+					+	+	+		+		
	ЗК9	+					+	+				+					+			+			+		+		+	+						+					+	
	ЗК10																+		+				+		+		+	+			+	+							+	
	ЗК11																		+			+		+		+	+		+			+	+			+			+	
	ЗК12								+													+		+		+	+		+			+	+			+	+	+	+	
	ЗК13		+		+								+	+					+												+									
	ЗК14							+																																+
Спеціальні компетентності	СК1					+				+	+															+										+	+		+	
	СК2			+						+		+							+			+			+					+	+			+	+	+		+		
	СК3								+		+						+							+		+			+										+	
	СК4								+		+						+									+										+	+	+	+	
	СК5																					+			+							+				+	+		+	
	СК6		+	+	+					+			+	+	+				+	+		+					+		+										+	
	СК7																						+			+		+								+	+		+	
	СК8																						+		+													+	+	
	СК9																																+						+	+
	СК10													+								+														+	+		+	
	СК11	+						+								+														+		+	+		+	+	+			
	СК12																+			+		+									+	+	+		+				+	
	СК13															+																		+					+	+
	СК14												+	+					+				+					+		+				+						

відповідними обов'язковими компонентами освітньо-професійної програми

[illegible]

Аркуш реєстрації змін

[illegible]