

ВІДОМОСТІ
про самооцінювання освітньої програми

Заклад вищої освіти	Національний університет "Львівська політехніка"
Освітня програма	6741 Маркетинг
Рівень вищої освіти	Магістр
Спеціальність	075 Маркетинг

Відомості про самооцінювання є частиною акредитаційної справи, поданої до Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти для акредитації зазначеної вище освітньої програми. Відповідальність за підготовку і зміст відомостей несе заклад вищої освіти, який подає програму на акредитацію.

Детальніше про мету і порядок проведення акредитації можна дізнатися на вебсайті Національного агентства – <https://naqa.gov.ua/>

Використані скорочення:

ID	ідентифікатор
ВСП	відокремлений структурний підрозділ
ЄДЕБО	Єдина державна електронна база з питань освіти
ЄКТС	Європейська кредитна трансферно-накопичувальна система
ЗВО	заклад вищої освіти
ОП	освітня програма

Загальні відомості

1. Інформація про ЗВО (ВСП ЗВО)

Реєстраційний номер ЗВО у ЄДЕБО	97
Повна назва ЗВО	Національний університет "Львівська політехніка"
Ідентифікаційний код ЗВО	02071010
ПІБ керівника ЗВО	Бобало Юрій Ярославович
Посилання на офіційний веб-сайт ЗВО	https://lpnu.ua/

2. Посилання на інформацію про ЗВО (ВСП ЗВО) у Реєстрі суб'єктів освітньої діяльності ЄДЕБО

<https://registry.edbo.gov.ua/university/97>

3. Загальна інформація про ОП, яка подається на акредитацію

ID освітньої програми в ЄДЕБО	6741
Назва ОП	Маркетинг
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Спеціалізація (за наявності)	<i>відсутня</i>
Рівень вищої освіти	Магістр
Тип освітньої програми	Освітньо-професійна
Вступ на освітню програму здійснюється на основі ступеня (рівня)	Бакалавр
Структурний підрозділ (кафедра або інший підрозділ), відповідальний за реалізацію ОП	кафедра маркетингу і логістики
Інші навчальні структурні підрозділи (кафедра або інші підрозділи), залучені до реалізації ОП	не задіяні
Місце (адреса) провадження освітньої діяльності за ОП	79013, м. Львів, вул. Степана Бандери, 12
Освітня програма передбачає присвоєння професійної кваліфікації	<i>не передбачає</i>
Професійна кваліфікація, яка присвоюється за ОП (за наявності)	<i>відсутня</i>
Мова (мови) викладання	Українська
ID гаранта ОП у ЄДЕБО	59584
ПІБ гаранта ОП	Косар Наталія Степанівна
Посада гаранта ОП	Доцент
Корпоративна електронна адреса гаранта ОП	nataliia.s.kosar@lpnu.ua
Контактний телефон гаранта ОП	+38(098)-247-13-44
Додатковий телефон гаранта ОП	<i>відсутній</i>

Форми здобуття освіти на ОП	Термін навчання
заочна	1 р. 4 міс.
очна денна	1 р. 4 міс.

4. Загальні відомості про ОП, історію її розроблення та впровадження

Кафедра маркетингу і логістики має тривалу історію підготовки фахівців з маркетингу, якій передувала підготовка фахівців у сфері економіки та організації енергетики, важливим завданням яких було управління попитом на електроенергію. Підготовка фахівців з маркетингу розпочалася з 1994 р., коли за навчальними планами, які відповідали умовам ринкової системи господарювання, вперше у Західній Україні, розпочалася підготовка бакалаврів за спеціальністю "Маркетинг у виробничій сфері", випуск яких відбувся у 1996 р. У цьому ж році кафедрою маркетингу і логістики було розпочато підготовку спеціалістів за спеціальністю "Маркетинг у виробничій сфері" та магістрів різних напрямів підготовки для здобуття кваліфікації магістрів за програмою "Маркетинг у виробничій сфері", випуск яких відбувся у 1997 р. З цієї метою на кафедрі було розроблено належне навчально-методичне забезпечення. Надалі магістри готувалися у межах галузі знань "Економіка та підприємництво" за напрямом підготовки "Маркетинг", а у 2016 р. під впливом зовнішніх факторів - зміною переліку спеціальностей, було започатковано підготовку магістрів за спеціальністю "Маркетинг" та розроблено відповідне ОП проектною групою спеціальності "Маркетинг", що включала у себе провідних викладачів кафедри маркетингу і логістики, на основі наявного досвіду підготовки магістрів з маркетингу. У 2020 р. було суттєво оновлено ОП з урахуванням прийнятого Стандарту вищої освіти України за спеціальністю 075 «Маркетинг» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» для другого (магістерського) рівня вищої освіти, затвердженого та введеного в дію наказом Міністерства освіти і науки України № 960 від 10.07.2019 р., аналізу ОП за спеціальністю "Маркетинг" провідних закладів вищої освіти України та світу, врахування пропозицій стейкхолдерів та академічної спільноти щодо формування блоку як обов'язкових ОК, так і ОК вибіркових блоків. З урахуванням потреб ринку праці, запитів роботодавців та здобувачів у 2021 р. з ОП "Маркетинг" було вилучено вибірковий блок "Інтернет-маркетинг", оскільки у 2020 р. було розроблено окреме ОП "Інтернет-маркетинг". З метою вивчення сучасного педагогічного досвіду, ознайомлення з новими досягненнями у сфері маркетингу, розроблення навчально-методичних матеріалів для підготовки студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти викладачі кафедри маркетингу і логістики проходили стажування у інших закладах вищої освіти, на підприємствах та в організаціях як в Україні, так і за кордоном.

5. Інформація про контингент здобувачів вищої освіти на ОП станом на 1 жовтня поточного навчального року у розрізі форм здобуття освіти та набір на ОП (кількість здобувачів, зарахованих на навчання у відповідному навчальному році сумарно за усіма формами здобуття освіти)

Рік навчання	Навчальний рік, у якому відбувся набір здобувачів відповідного року навчання	Обсяг набору на ОП у відповідному навчальному році	Контингент студентів на відповідному році навчання станом на 1 жовтня поточного навчального року		У тому числі іноземців	
			ОД	З	ОД	З
1 курс	2022 - 2023	23	15	8	0	0
2 курс	2021 - 2022	17	9	8	0	0

Умовні позначення: ОД – очна денна; ОВ – очна вечірня; З – заочна; Дс – дистанційна; М – мережева; Дл – дуальна.

6. Інформація про інші ОП ЗВО за відповідною спеціальністю

Рівень вищої освіти	Інформація про освітні програми
початковий рівень (короткий цикл)	програми відсутні
перший (бакалаврський) рівень	4248 Маркетинг 26486 Маркетинг
другий (магістерський) рівень	6741 Маркетинг 26029 Маркетинг (освітньо-наукова програма) 30870 Маркетинг (освітньо-наукова програма) 48659 Інтернет-маркетинг 54833 Територіальний маркетинг
третій (освітньо-науковий/освітньо-творчий) рівень	21894 Маркетинг

7. Інформація про площі приміщень ЗВО станом на момент подання відомостей про самооцінювання, кв. м.

	Загальна площа	Навчальна площа
Усі приміщення ЗВО	232200	172542
Власні приміщення ЗВО (на праві власності, господарського відання або оперативного управління)	226176	166518
Приміщення, які використовуються на іншому праві, аніж право власності, господарського відання або оперативного управління (оренда, безоплатне користування тощо)	6024	6024
Приміщення, здані в оренду	6507	2642

Примітка. Для ЗВО із ВСП інформація зазначається:

- щодо ОП, яка реалізується у базовому ЗВО – без урахування приміщень ВСП;
- щодо ОП, яка реалізується у ВСП – лише щодо приміщень даного ВСП.

8. Документи щодо ОП

Документ	Назва файла	Хеш файла
Освітня програма	<i>ОПП_2021_Маркетинг_магістр.pdf</i>	/XSSHbDHSb5XooHJi3yje6rofWEdY2ogflcPobQVOH4=
Освітня програма	<i>ОПП_2022_Маркетинг_магістр.pdf</i>	4KPrgMvNI5U5BHol7gMuOyIYSLMoCfToJoeoFCs9tY=
Навчальний план за ОП	<i>Маркетинг_денна_2021.pdf</i>	CfObRUeEelt8yRhSzYhTuU4Fa9rKsoP8xrAiOrsoxm0=
Навчальний план за ОП	<i>Маркетинг_зао_2021.pdf</i>	KJw49nL1F921EGTwGe9GAl5IYhsdeQ1fRA43coJMQkg=
Навчальний план за ОП	<i>Маркетинг_денна_2022.pdf</i>	3dm8xhxIchKEvSy68ARtdBCzBLaOxz4Jw7jz1thBGoI=
Навчальний план за ОП	<i>Маркетинг_зао_2022.pdf</i>	F3ApAhKRRYU8I+i8MXVp5syNpoayYzOqoyD4rl+FSg=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>Рецензії.pdf</i>	kIjRqZxtSF9QvV+iol4RA5guHIz84GUKORkp5cYAZjA=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>Додаток до Таблиці 2 (обґрунтування) (1).pdf</i>	fzkiz3EjrOnUxEAG8rB2qrA3r6DU4uJk3PibZ+Uinho=

1. Проектування та цілі освітньої програми

Якими є цілі ОП? У чому полягають особливості (унікальність) цієї програми?

Основною ціллю ОП «Маркетинг» є підготовка фахівців, здатних вирішувати практичні проблеми та складні спеціалізовані задачі, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними програмними компетентностями (загальними та професійними), необхідними для творчого та ефективного вирішення дослідницьких та інноваційних задач і практичних проблем у сфері маркетингу.

Особливостями ОП є використання багатопрофільної системи теоретичної та практичної підготовки, при формуванні якої пропонуються ОК, що дають можливість застосовувати омніканальний підхід до здійснення маркетингової діяльності підприємства, формувати адаптивний маркетинговий інструментарій ринкового суб'єкта. Попри універсальний інструментарій маркетингу ОП націлена на забезпечення академічної свободи студентів через можливість вибору шляху власного професійного розвитку - вибору однієї із професійних ліній, які відображають різні сфери господарської діяльності. Процес навчання за спеціальністю – це фактично унікальне поєднання трьох блоків знань та навичок у сфері маркетингу – управлінських, економічних та соціальних, що забезпечує широкий спектр працевлаштування випускників.

Продемонструйте, із посиланням на конкретні документи ЗВО, що цілі ОП відповідають місії та стратегії ЗВО

Вказані цілі ОП відповідають місії і стратегії Національного університету, які зазначені у Стратегічному плані розвитку Львівської політехніки до 2025 року (<https://lpnu.ua/2025>), затвердженому 26.03.2019 р. Відповідно до стратегічного плану в ОП враховано місію Університету, зокрема здійснювати підготовку освічених та креативних фахівців, здатних творчо та ефективно забезпечити вирішення складних дослідницьких та інноваційних задач і практичних проблем у сфері маркетингу.

Опишіть, яким чином інтереси та пропозиції таких груп заінтересованих сторін (стейкхолдерів) були враховані під час формулювання цілей та програмних результатів навчання ОП:
- здобувачі вищої освіти та випускники програми

У 2022 р. була розроблена та затверджена нова редакція ОП. Під час розроблення даної редакції ОП, як і попередніх, були враховані і думки випускників, отримані у процесі проведення неформальних зустрічей з ними, щодо удосконалення тематичного наповнення дисциплін, виходячи із сучасних тенденцій розвитку маркетингу та розвитку ринку праці і думки здобувачів. Зокрема, у процесі обговорення проекту ОП 2022 року студентка Бабиц О.В., яка була включена у робочу групу забезпечення якості ОП, запропонувала розширити зміст ОК «Стратегічний маркетинг», акцентуючи також на тому, що стратегічний маркетинг є складовою стратегічного менеджменту підприємства та більше уваги акцентувати на формуванні практичних навичок магістрів з маркетингу до прийняття інноваційних рішень та вмінні адаптуватися до змінного ринкового середовища. У результаті обговорення цієї пропозиції, ОК «Стратегічний маркетинг» було вилучено і замінено на ОК «Стратегічний маркетинг та стратегічний менеджмент», ОК "Управління інноваційним розвитком підприємств" було включено до обов'язкових компонентів спеціальності циклу професійної підготовки. Зміни до ОП обговорювалися на круглих столах за участі гаранта ОП, членів кафедри, випускників та інших стейкхолдерів (<https://www.facebook.com/ml.lpnu/posts/5392663547429842>, <http://ml.lp.edu.ua/?p=5695>).

- роботодавці

ОП сформована так, щоб забезпечити випускників загальними та фаховими компетентностями, необхідними для фахівців з маркетингу на ринку праці. Коло зовнішніх стейкхолдерів серед розробників ОП сформовано за принципом поєднання представників бізнес-середовища, органів публічної влади (виконавчий директор ТзОВ «Аккорд-тур» Андрющенко О.В.; заступник начальника управління економіки, начальник відділу ділових індустрій Львівської міської ради Заяць Г.О.; директор ПП «ВІКНА-ЦЕНТР», к.е.н. Вірг М.Я.; економіст ТОВ «БУДІВЕЛЬНИЙ АЛЬЯНС МОНТАЖПРОЕКТ», Лазоренко І.О.). Роботодавці долучені до формулювання цілей, РН, змістовного наповнення ОП. Їх пропозиції стосувалися переважно наближення змісту ОК до практики з урахуванням нових змін. Згідно рекомендацій стейкхолдерів у 2022 році з ОП вилучено дисципліну "Соціальна відповідальність у бізнесі" та замінено її на дисципліну "Соціальна відповідальність бізнесу", удосконалено її структуру з урахуванням необхідності забезпечення більш обґрунтованого підходу до прийняття стратегічних і тактичних рішень в умовах впровадження у діяльність підприємств концепції соціально-відповідального бізнесу, використання ними новітніх інструментів формування соціальної відповідальності. Роботодавці активно залучені також до проведення практики за темою магістерської кваліфікаційної роботи. Представники роботодавців залучені до атестації здобувачів до ЕК (<https://www.facebook.com/ml.lpnu/posts/5392663547429842>, <http://ml.lp.edu.ua/?p=5695>).

- академічна спільнота

Розроблення та оновлення ОП проводиться із залученням різних представників академічної спільноти. До розроблення та внесення змін у ОП у складі робочої групи залучені найбільш кваліфіковані викладачі кафедри, усі пропозиції обговорюються на засіданнях кафедри (протокол №4 від 29 листопада 2019 р., протокол №6 від 13 січня 2021 р., протокол № 8 від 28 лютого 2022 р.). Для обґрунтування програмних результатів навчання професійного спрямування проводились консультації з науковцями в сфері маркетингу з інших ЗВО таких як Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Західноукраїнський національний університет, Львівський торговельно-економічний університет, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Хмельницький національний університет, де здійснюється підготовка здобувачів за спеціальністю 075 Маркетинг. Публічне обговорення ОП відбувалось на вчених радах Інституту (протокол № 10 від 09.06.21 р., протокол № 10 від 11.05.22 р.), Університету, наукових конференціях, круглих столах з питань управління в закладах освіти.

- інші стейкхолдери

Враховано інтереси щодо розвитку компетентностей маркетологів відповідно до сучасних вимог праці внаслідок того, що низка викладачів кафедри є членами ВГО "Української Асоціації маркетингу" та ГО "Об'єднання маркетологів України", приймають участь у дослідженнях, які ними організовуються та інших наукових заходах. У межах співпраці з даними організаціями враховуються сучасні тенденції розвитку маркетингу, відповідно до яких відбувається осучаснення змісту ОК та ОП. Кафедра також співпрацює з органами місцевого самоврядування, зокрема міською радою та Львівською обласною радою. Це дозволяє врахувати регіональний аспект щодо потреб маркетологів у різних сферах економіки.

Продемонструйте, яким чином цілі та програмні результати навчання ОП відбивають тенденції розвитку спеціальності та ринку праці

При розробленні ПРН ОП робочою групою враховано сучасні тенденції розвитку спеціальності 075 "Маркетинг" та ринку праці для її випускників на підставі аналізу інтернет-ресурсів, ярмарків вакансій, запитів роботодавців тощо (матеріали Державної служби зайнятості, Державної служби статистики України, дані кадрових агентств та інформаційних ресурсів щодо пошуку роботи: <https://lviv.dcz.gov.ua/analytics/74>). Результати проведеного аналізу тенденцій розвитку спеціальності та ринку праці розглядаються на засіданнях кафедри та науково-методичної комісії спеціальності і є базою для удосконалення змісту ОП та внесення змін до очікуваних результатів навчання. Представники академічного середовища університету, які є ініціаторами та співавторами ОП також є авторитетними у галузі маркетингу науковцями, активними у реалізації проектів співпраці наукового та бізнес-середовищ. Як результат - сформовано обов'язкову компоненту та забезпечено індивідуальну траєкторію ОП для набуття як фахових компетентностей, так і м'яких навичок (soft skills) майбутнього магістра з маркетингу. При цьому, робочі програми дисциплін щорічно переглядаються та оновлюються.

Продемонструйте, яким чином під час формулювання цілей та програмних результатів навчання ОП було враховано галузевий та регіональний контекст

ОП має універсальний характер, який полягає у різновекторній підготовці маркетологів для різних сфер економіки, що забезпечується викладанням відповідних ОК. Проте у ОП враховано також галузевий контекст через дисципліни професійних ліній, оскільки випускники програми працюють у багатьох галузях економіки країни. Галузевий контекст, зокрема, забезпечується викладанням СК «Соціальна відповідальність в маркетингу», «Логістичний менеджмент», «Маркетинговий менеджмент». Під час формування та розробки ОП враховано і регіональний контекст, який, зокрема, забезпечується викладанням СК «Стратегічний маркетинг», «Рекламний менеджмент», «Фінансовий менеджмент». Регіональний та галузевий контексти враховуються за рахунок вибору здобувачами тем індивідуальних робіт (курскових та кваліфікаційної роботи), розв'язанні кейсів і розгляді аналітичних ситуацій на практичних заняттях, проведенні наукових досліджень.

Продемонструйте, яким чином під час формулювання цілей та програмних результатів навчання ОП було враховано досвід аналогічних вітчизняних та іноземних програм

Формування та наповнення ОП відповідає підходам до здійснення освітньої діяльності завдяки напрацьованим на підставі аналізу програм підготовки у провідних українських ЗВО, зокрема НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://osvita.kpi.ua/075>), Хмельницький національний університет (<https://khmnu.edu.ua/wp-content/uploads/op/m/075-mr-2020.pdf>) та ін. Робоча група ознайомила з переліком дисциплін магістерської програми «Маркетинг» John Cabot University в Римі; Берлінського університету прикладних наук (https://rem.htw-berlin.de/files/Stg/REM/Curriculum_REM.pdf); Johns Hopkins University, США (<https://carey.jhu.edu/programs/master-science-programs/ms-marketing>). При формуванні ОП також враховано досвід міжнародних партнерів: AGH, Poland (<https://sylabusy.agh.edu.pl/pl/1/2/18/1/2/12/40>), за програмою Erasmus+ KA1 - UMCS, Poland (<https://phavi.umcs.pl/at/attachments/2021/0526/094148-spec-2021-zarzadzanie-marka-i-wizerunkiem-firmy.pdf>). Результатом порівняння є висновок про інноваційність ОП, її спрямування на сучасні тренди у маркетингу. Завдяки аналізу оптимізовано структуру ОП та запозичено такі практики, як гармонізація цілей, компетентностей та ПРН; співставлено відповідність ОК до тенденцій розвитку маркетингу. Конкурентоздатність ОП забезпечується поєднанням багатовекторності освітньої програми, що дозволяє здобувачам обирати власний напрям освітньої траєкторії і практично-орієнтованого підходу.

Продемонструйте, яким чином ОП дозволяє досягти результатів навчання, визначених стандартом вищої освіти за відповідною спеціальністю та рівнем вищої освіти

Стандарт зі спеціальності 075 «Маркетинг» для другого (магістерського) рівня вищої освіти затверджено Наказом Міністерства освіти і науки України від 10.07.2019 року № 960. Даний стандарт повністю імплементовано в ОП 2021 року та ОП 2022 року. Освітні компоненти ОП забезпечують можливість досягнення результатів навчання, які визначені у даному стандарті вищої освіти. Зокрема ПРН1 «Знати і вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні принципи, теорії, методи і практичні прийоми маркетингу» формують такі ОК як Соціальна відповідальність у маркетингу, Рекламний менеджмент (дисципліна та курсовий проект), Маркетингова політика розподілу, Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи, Виконання і захист магістерської кваліфікаційної роботи, Управління маркою, Логістика електронної торгівлі, Логістичні системи (дисципліна та курсовий проект); ПРН 3. «Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності» - Рекламний менеджмент (дисципліна та курсовий проект), Стратегічний маркетинг (дисципліна та курсовий проект), Фінансовий менеджмент, Маркетингова політика розподілу, Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи, Виконання магістерської кваліфікаційної роботи, Управління проектами (дисципліна та курсовий проект), Товарна інноваційна політика, Медіа-планування, Маркетинг професійних послуг (дисципліна та курсовий проект), Маркетингове консультування, Прямий маркетинг, Управління асортиментом; ПРН 7 «Вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта» - Соціальна відповідальність у маркетингу, Стратегічний маркетинг (дисципліна та курсовий проект), Виконання магістерської кваліфікаційної роботи, Маркетинг професійних послуг (дисципліна та курсовий проект), Комерційна діяльність посередницьких організацій (дисципліна та курсовий проект), Управління асортиментом; ПРН 11 «Використовувати методи маркетингового стратегічного аналізу та інтерпретувати його результати з метою вдосконалення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта» - Маркетинговий менеджмент, Стратегічний маркетинг (дисципліна та курсовий проект), Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи, Виконання і захист магістерської кваліфікаційної роботи, Маркетингове консультування, Прямий маркетинг, Управління асортиментом, Управління маркою; ПРН 12 «Здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проектів і програм» - Маркетинговий менеджмент, Стратегічний маркетинг (дисципліна та курсовий проект), Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи, Виконання магістерської кваліфікаційної роботи, Комерційна діяльність посередницьких організацій (дисципліна та курсовий проект).

Якщо стандарт вищої освіти за відповідною спеціальністю та рівнем вищої освіти відсутній, поясніть, яким чином визначені ОП програмні результати навчання відповідають вимогам Національної рамки кваліфікацій для відповідного кваліфікаційного рівня?

Стандарт зі спеціальності 075 «Маркетинг» для другого (магістерського) рівня вищої освіти затверджено Наказом Міністерства освіти і науки України від 10.07.2019 р. № 960. Цей стандарт повністю імплементовано в ОП редакції 2021 року та 2022 року.

2. Структура та зміст освітньої програми

Яким є обсяг ОП (у кредитах ЄКТС)?

90

Яким є обсяг освітніх компонентів (у кредитах ЄКТС), спрямованих на формування компетентностей, визначених стандартом вищої освіти за відповідною спеціальністю та рівнем вищої освіти (за наявності)?

66

Який обсяг (у кредитах ЄКТС) відводиться на дисципліни за вибором здобувачів вищої освіти?

24

Продемонструйте, що зміст ОП відповідає предметній області заявленої для неї спеціальності (спеціальностям, якщо освітня програма є міждисциплінарною)?

Зміст ОП відповідає предметній області заявленої для неї спеціальності, спрямований на забезпечення належного рівня розуміння здобувачами другого (магістерського) рівня вищої освіти теоретичного та практичного змісту предметної області спеціальності 075 "Маркетинг". Усі ОК відповідають визначеному об'єкту - маркетинговій діяльності як формі взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів. Зміст обов'язкових ОК таких як Стратегічний маркетинг, Рекламний менеджмент, Маркетинговий менеджмент, Логістичний менеджмент, Фінансовий менеджмент, Соціальна відповідальність у маркетингу, Маркетингова політика розподілу охоплює постулати та теоретико-методичні положення у сфері маркетингу, вони опираються на використання загальнонаукових та спеціальних методів, професійних методик та технології, інструментів та обладнання, які необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності організації і дозволяють розкрити теоретичний зміст предметної області та сформувані компетентності теоретико-методологічного характеру та передбачають одночасно практичну реалізацію здобутих знань та вмінь у практичній роботі маркетолога. Обов'язкові ОК також формують компетентності загально-наукового характеру, які пов'язані із здобуттям загально-наукових навиків магістра. Набуття фахових компетентностей професійного спрямування сприяють і вибіркові ОК професійного спрямування, зокрема Управління проектами, Медіа-планування, Маркетинг професійних послуг, Управління маркою, Логістика електронної торгівлі тощо, що об'єднані у декілька професійних ліній - таких як Маркетинг, Маркетинг послуг, Маркетинг у сфері торгівлі та Маркетингова логістика.

Яким чином здобувачам вищої освіти забезпечена можливість формування індивідуальної освітньої траєкторії?

Структура ОП передбачає можливість для формування індивідуальної освітньої траєкторії, зокрема через індивідуальний вибір здобувачами ВО навчальних дисциплін в обсязі, передбаченому законодавством. Процедура вибору здобувачами ВО індивідуальної освітньої траєкторії регламентується «Положенням про організацію навчального процесу» (СВО ЛП 02.01 (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-orhanizatsiiu-osvitnoho-protsesu>)), «Положенням про формування та реалізацію індивідуальних навчальних планів студентів» (СВО ЛП 01.02 (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-formuvannia-ta-realizatsiiu-individualnykh-navchalnykh-planiv-studentiv>)) та «Порядком вибору студентами навчальних дисциплін» (СВО ЛП 01.03 (<https://lpnu.ua/poriadok-vyboru-studentamy-navchalnykh-dystsyplin-natsionalnoho-universytetu-lvivska-politekhnika>)). Формування індивідуальної освітньої траєкторії відображається в індивідуальних навчальних планах студентів та передбачає можливість індивідуального вибору навчальних дисциплін у межах, передбачених відповідною ОП та робочим навчальним планом (в обсязі, що становить не менш як 25 % загальної кількості кредитів ЄКТС, передбачених для певного рівня вищої освіти), з дотриманням послідовності їх вивчення відповідно до структурно-логічної схеми підготовки фахівця. Індивідуальний навчальний план студента складають на кожний навчальний рік, його затверджує директор навчально-наукового інституту.

Яким чином здобувачі вищої освіти можуть реалізувати своє право на вибір навчальних дисциплін?

Своє право на вибір навчальних дисциплін здобувачі вищої освіти можуть реалізувати відповідно до «Порядку вибору студентами навчальних дисциплін» (СВО ЛП 01.03 (<https://lpnu.ua/poriadok-vyboru-studentamy-navchalnykh-dystsyplin-natsionalnoho-universytetu-lvivska-politekhnika>)). Вибір навчальних дисциплін студент здійснює в процесі формування свого індивідуального навчального плану у межах, передбачених ОП та робочим навчальним планом, з дотриманням послідовності їхнього вивчення відповідно до структурно-логічної схеми підготовки фахівця. Вибіркові навчальні дисципліни індивідуального плану студента формуються з блоку навчальних дисциплін спеціальності (освітньої програми), частка яких становить не менше 20% від загальної кількості кредитів ОП, та інших окремих навчальних дисциплін, які студент вибирає з переліку, затвердженого науково-методичною радою Університету (НМР), частка яких становить 5% від загальної кількості кредитів ОП. Цей перелік формує НМР за поданням НМК спеціальностей і затверджує проректор Університету. Перелік навчальних дисциплін та робочі програми до них розміщуються на сайті Університету. Вибіркові навчальні дисципліни, внесені до індивідуального навчального плану студента, є обов'язковими для їх вивчення студентом. Вибіркові навчальні дисципліни можуть бути включені до індивідуального навчального плану студента для магістерського рівня підготовки, як правило, у 2 і

з семестрах. Запис студентів на вивчення блоків вибіркових дисциплін та окремих вибіркових дисциплін проводиться за заявами відповідно до їхніх рейтингових оцінок (конкурсних рейтингових оцінок). Також студенти мають змогу обрати вибіркові компоненти інших освітньо-професійних програм обсягом 5 кредитів ЄКТС. Запис студентів на вивчення блоків вибіркових дисциплін здійснюється з використанням інформаційної системи (ІС) «Деканат» та «Електронний кабінет студента» у терміни передбачені Порядком вибору студентами навчальних дисциплін.

Опишіть, яким чином ОП та навчальний план передбачають практичну підготовку здобувачів вищої освіти, яка дозволяє здобути компетентності, необхідні для подальшої професійної діяльності

Проведення практики здобувачів вищої освіти регламентується Положенням про організацію проведення практики студентів (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-orhanizatsiiu-provedennia-praktyky-zdobuvachiv-vyshchoi-osvity>). Практична підготовка здобувачів вищої освіти магістерської ОП передбачає формування фахових компетентностей спеціальної, необхідних для подальшої професійної діяльності. Зокрема, ОП передбачено практику за темою магістерської кваліфікаційної роботи у третьому семестрі обсягом 12 кредитів (СК2.9). За результатами її проходження студентом формується звіт з практики з подальшим обов'язковим захистом у формі диференційованого заліку. Отримана у процесі проходження практики інформація є базою для виконання магістерської кваліфікаційної роботи. Перелік баз практики кафедра формує на основі аналізу виробничих та економічних можливостей підприємств, організацій, установ щодо їхньої придатності до проведення такої практики та можливого подальшого працевлаштування студентів. Підприємства, організації, установи, які мають довготривалі науково-практичні зв'язки з кафедрою є базовими. Студенти можуть самостійно підбирати для себе місця проходження практики і пропонувати їх для укладання відповідних договорів. Практична підготовка реалізується також через виконання курсових проєктів. Для здобувачів вищої освіти за даним ОП - це обов'язкові ОК - СК2.7 Стратегічний маркетинг (КП) та СК2.8 Рекламний менеджмент (КП) та одна вибіркова ОК з кожної вибіркової професійної лінії.

Продемонструйте, що ОП дозволяє забезпечити набуття здобувачами вищої освіти соціальних навичок (soft skills) упродовж періоду навчання, які відповідають цілям та результатам навчання ОП результатам навчання ОП

ОП забезпечує формування у здобувачів соціальних навичок (soft skills) для успішної професійної діяльності. Очікуваними ПР є: презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проєктів державною та іноземною мовами; використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу; формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку; знати та розуміти важливість соціальної відповідальності за прийняті рішення, дотримуватись морально-культурних цінностей; зрозуміти і недвозначно донесення власних висновків, а також знань та пояснень, що їх обґрунтовують, до фахівців і нефахівців...; відповідальність за розвиток професійного знання і практик, оцінку стратегічного розвитку команди. Серед ОК, які в найбільшій мірі формують soft skills слід відзначити такі: «Соціальна відповідальність у маркетингу», «Маркетинговий менеджмент», «Рекламний менеджмент», «Стратегічний маркетинг». Іншим видом набуття здобувачами soft skills є методи та форми проведення навчальних занять, зокрема практичних. Це навчальні тренінги, ділові ігри, кейси, самостійна робота з розв'язанням задач на основі евристичних методів та інші. Формами навчання, що сприяють набуттю soft skills є групова, парна, індивідуальна та фронтальна. Серед видів діяльності слід виділити волонтерську діяльність та виховні заходи.

Яким чином зміст ОП ураховує вимоги відповідного професійного стандарту?

Професійний стандарт відсутній

Який підхід використовує ЗВО для співвіднесення обсягу окремих освітніх компонентів ОП (у кредитах ЄКТС) із фактичним навантаженням здобувачів вищої освіти (включно із самостійною роботою)?

Організація освітнього процесу в НУ «Львівська політехніка» регламентується Положенням про організацію освітнього процесу (СВО ЛП 02.01 (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-orhanizatsiiu-osvitnoho-protsesu>)), в якому зазначено, що організація освітнього процесу в Університеті здійснюється відповідно до Європейської кредитної трансферно-накопичувальної системи (ЄКТС). ЄКТС базується на визначенні навчального навантаження здобувача вищої освіти, необхідного для досягнення очікуваних результатів навчання, та обліковується у кредитах ЄКТС. Обсяг одного кредиту ЄКТС становить 30 годин. Структура кредиту ЄКТС – це частка аудиторного та позааудиторного навчального часу студента у відсотковому вимірі. Рекомендована структура кредиту ЄКТС в Університеті передбачає для другого (магістерського) рівня вищої освіти як правило, 33 % аудиторних занять. Організацію та проведення позааудиторних самостійних навчальних і творчих робіт студентів та їх контроль регламентує Положення про організацію і контроль самостійної позааудиторної роботи студентів (СВО ЛП 02.06 (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-orhanizatsiiu-i-kontrol-samostiinoi-pozaaudytornoj-roboty-studentiv>)). Відповідно до Положення обсяг самостійної позааудиторної роботи студента з кожної навчальної дисципліни регламентує навчальний план спеціальності, а її зміст визначається робочою програмою навчальної дисципліни та навчально-методичними матеріалами до неї.

Якщо за ОП здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти за дуальною формою освіти, продемонструйте, яким чином структура освітньої програми та навчальний план зумовлюються завданнями та особливостями цієї форми здобуття освіти

На ОП підготовка здобувачів вищої освіти за дуальною формою освіти не здійснюється. Проте в Університеті є затверджене Тимчасове Положення про дуальну форму здобуття вищої та фахової передвищої освіти у Національному університеті «Львівська політехніка» (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-dualnu-formu-zdobuttia-vyshchoi-ta-fakhovoї-peredvyshchoi-osvity>). Згідно визначеного положення, здобуття освіти за дуальною формою здійснюється відповідно до освітніх програм. Особливості організації освітнього процесу за дуальною формою відображаються в навчальних планах. Університет, за потреби, надає своєчасну методичну допомогу з організації навчання; може звертатись до суб'єктів господарювання із запитом про стажування на місцях, надає можливість спільного оцінювання знань. Для контролю якості навчання, повинні проводитись зустрічі з суб'єктами господарювання.

3. Доступ до освітньої програми та визнання результатів навчання

Наведіть посилання на веб-сторінку, яка містить інформацію про правила прийому на навчання та вимоги до вступників ОП

<https://lpnu.ua/prymalna-komisiia/pravyla-priyomu>

Поясніть, як правила прийому на навчання та вимоги до вступників ураховують особливості ОП?

Правила прийому на навчання для здобуття вищої освіти в Університеті враховують особливості ОП і відповідають Умовам прийому на навчання для здобуття вищої освіти МОН України. На основі Правил прийому розроблене Положення про прийом на навчання за освітніми програмами підготовки магістрів до Університету (СВО ЛП 03.02. (<https://lpnu.ua/prymalna-komisiia/dokumenty-prymalnoi-komisiia>)), згідно з яким програма вступних випробувань складається для кожної спеціальності окремо та оприлюднюється на сайті Університету. Підготовку тестових завдань для вступних випробувань організовують голови фахових атестаційних комісій інститутів. Конкурсний відбір вступників на навчання за ОП підготовки магістра проводять на підставі конкурсного балу, який обчислюється як сума результатів середнього балу додатку до диплому бакалавра, кількості додаткових балів за наукові й навчальні досягнення, вступного випробування з фахових дисциплін, єдиного вступного іспиту з іноземної мови у формі тесту з відповідними ваговими коефіцієнтами. Значення вагових коефіцієнтів щорічно затверджує Приймальна комісія у Правилах прийому на навчання до Університету. В умовах воєнного стану були змінені умови вступу.

Яким документом ЗВО регулюється питання визнання результатів навчання, отриманих в інших ЗВО? Яким чином забезпечується його доступність для учасників освітнього процесу?

Питання визнання результатів навчання, отриманих в інших ЗВО регулюється Порядком перезарахування (зарахування) навчальних дисциплін чи інших компонентів навчального плану в Національному університеті «Львівська політехніка» (СВО ЛП 03.15 (<https://lpnu.ua/poriadok-perezarakhuvannia-zarakhuvannia-navchalnykh-dystsyplin>)). Перезарахування (зарахування) навчальних дисциплін чи інших компонентів навчального плану може здійснюватися у разі переведення студента до Національного університету «Львівська політехніка» з іншого закладу вищої освіти, поновлення на навчання, одночасного навчання за двома спеціальностями чи здобуття студентом другої вищої освіти, коли він під час попереднього навчання був атестований з компонентів, які передбачає індивідуальний навчальний план його підготовки у поточному семестрі, а також за результатами академічної мобільності (зокрема міжнародної). Процедура перезарахування детально описана у вказаному Порядку та доступна усім учасникам навчального процесу, зокрема на офіційному сайті Національного університету «Львівська політехніка» у розділі «Нормативні документи».

Опишіть на конкретних прикладах практику застосування вказаних правил на відповідній ОП (якщо такі були)?

Практики застосування вказаних правил на ОП не було.

Яким документом ЗВО регулюється питання визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті? Яким чином забезпечується його доступність для учасників освітнього процесу?

У Національному університеті «Львівська політехніка» розроблений та затверджений Порядок визнання у Національному університеті «Львівська політехніка» результатів навчання, здобутих у неформальній та інформальній освіті. Даний Порядок доступний для усіх учасників освітнього процесу, зокрема розміщений на офіційному сайті Університету за посиланням: <https://lpnu.ua/poriadok-vyznannia-rezultatativ-navchannia-zdobutykh-uformalnii-ta-informalnii-osviti>.

Опишіть на конкретних прикладах практику застосування вказаних правил на відповідній ОП (якщо такі були)

Практики застосування вказаних правил на ОП не було.

4. Навчання і викладання за освітньою програмою

Продемонструйте, яким чином форми та методи навчання і викладання на ОП сприяють досягненню програмних результатів навчання? Наведіть посилання на відповідні документи

Навчання на ОП проводиться за очною (денною) та заочною формами, цикл підготовки терміном 1 рік. 4 міс. Досягнення програмних результатів навчання на ОП можливе завдяки оптимальному поєднанню таких форм і методів навчання, як лекційні заняття, практичні роботи, семінарські заняття з організацією дискусій, лабораторні заняття з використанням наукового пошуку і дискусій, виконання курсових проєктів, проходження практики, використання електронних навчально-методичних комплексів (ЕНМК) в середовищі Moodle через мережу Інтернет Віртуального навчального середовища (ВНС) НУ «Львівська політехніка». Викладання здійснюється з активним використанням мультимедійних засобів, спеціалізованого програмного забезпечення. У ВНС (<http://vns.lpnu.ua>) студентам з кожної освітньої компоненти доступні інформація про автора курсу, робоча програма навчальної дисципліни, перелік рекомендованої літератури, питання семестрового контролю, система оцінювання знань, глосарій, лекційні матеріали, методичні рекомендації для виконання лабораторних, практичних занять та курсових проєктів, тестові завдання для самоконтролю тощо. Інформацію про методи навчання і викладання, які застосовуються на ОП для кожної ОК окремо деталізовано в Таблиці 3.

Продемонструйте, яким чином форми і методи навчання і викладання відповідають вимогам студентоцентрованого підходу? Яким є рівень задоволеності здобувачів вищої освіти методами навчання і викладання відповідно до результатів опитувань?

Форми і методи навчання/викладання та види навчальних занять регламентовані Положенням про організацію освітнього процесу (СВО ЛП 02.01, п.4), яке ґрунтується на студентоцентрованому підході. Освітній процес в Університеті – це інтелектуальна, творча та організаційна діяльність у сфері ВО, що провадиться в Університеті через систему методичних, педагогічних і наукових заходів та спрямована на передавання, засвоєння, примноження і використання знань, умінь та інших компетентностей в здобувачів ВО, а також на формування гармонійно розвиненої особистості. Відповідно до цього Положення в Університеті навчання і викладання здійснюються за такими формами і методами: навчальні заняття, виконання індивідуальних завдань, самостійна робота студентів, практична підготовка, контрольні заходи. Види навчальних занять: лекція, лабораторне, практичне, семінарське, індивідуальне заняття, консультація. Інші види навчальних занять можуть бути введені рішеннями навчально-методичних комісій спеціальностей в Університеті. На кожний навчальний рік НМК спеціальності розробляє робочий навчальний план, що конкретизує перелік навчальних дисциплін та інших освітніх компонентів, а також види навчальних занять, їхній обсяг, форми контролю за семестрами тощо. Рівень задоволеності студентами 2021 р.в. методами навчання відповідно до результатів опитувань становить 100 %. Результати опитувань оприлюднені на офіційному сайті Університету за посиланням: <https://lpnu.ua/tszyao/rezultaty-opytuvan>.

Продемонструйте, яким чином забезпечується відповідність методів навчання і викладання на ОП принципам академічної свободи

Методи навчання і викладання на ОП відповідають принципам академічної свободи. Наприклад, відповідно до Положення про організацію освітнього процесу (СВО ЛП 02.01, п.4) лектор зобов'язаний дотримуватися робочої програми навчальної дисципліни щодо тем лекційних занять, але не обмежений в питаннях трактування навчального матеріалу, формах і засобах доведення його до студентів. Крім того, можливе читання окремих лекцій з проблем, які стосуються навчальної дисципліни, але не охоплені навчальною програмою провідними вченими або спеціалістами галузі для студентів в окремо відведений час. Можливе проведення лекцій у формі вебінарів через Інтернет. Під час практичних, лабораторних та семінарських занять передбачено обговорення проблемних питань у формі відкритої дискусії, де кожен з учасників освітнього процесу має рівне право на відстоювання своєї думки. Оскільки ОП складається з обов'язкової та вибіркової частини, студенти можуть обрати дисципліни за вибором, які враховують їхні професійні та освітньо-культурні запити й інтереси. Також, студенти мають право обрати тему магістерської кваліфікаційної роботи, визначеною кафедрою, або запропонувати свою з обґрунтуванням доцільності її проведення, об'єкт проходження практики за темою магістерської кваліфікаційної роботи чи написання курсових проєктів.

Опишіть, яким чином і у які строки учасникам освітнього процесу надається інформація щодо цілей, змісту та очікуваних результатів навчання, порядку та критеріїв оцінювання у межах окремих освітніх компонентів *

Відповідно до Положення про організацію освітнього процесу (СВО ЛП 02.01) (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-organizatsiiu-osvitnoho-protsesu>) для кожної навчальної дисципліни, яка входить до ОП, розробляють робочу програму, яка містить виклад змісту навчальної дисципліни, послідовність, організаційні форми її вивчення та їхній обсяг, визначає форми та засоби поточного й підсумкового контролю, результати навчання. Здобувачі ВО мають змогу ознайомитися з робочою програмою навчальної дисципліни у Віртуальному навчальному середовищі НУ «Львівська політехніка» (<http://vns.lpnu.ua>), де студентам доступні інформація про автора курсу, перелік рекомендованої літератури, питання семестрового контролю, систему оцінювання знань, глосарій, лекційні матеріали, методичні рекомендації для виконання практичних і лабораторних занять та курсових проєктів, тестові завдання для самоконтролю тощо. Інформація оновлюється щорічно перед початком навчального року і доступна студентам Університету за особистим логіном і паролем. Крім того, на офіційному сайті Університету у розділі

Освіта - Про освітні програми - Другий (магістерський) рівень вищої освіти - Силабуси ОК (кожного року навчання) (<https://lpnu.ua/osvita/pro-osvitni-programy/drugi-riven-vyshchoi-osvity>) та у розділі Каталог освітніх програм (<https://lpnu.ua/education/majors>) подано основну інформацію як про ОП, так і про окремі ОК. Дана інформація оновлюється перед початком навчального року і знаходиться у вільному доступі.

Опишіть, яким чином відбувається поєднання навчання і досліджень під час реалізації ОП

Планування, організування, контролювання науково-дослідної роботи (НДР) здобувачів ВО Львівської політехніки регламентує Положення про науково-дослідну роботу студентів університету (СВО ЛП 02.08 (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-naukovo-doslidnu-robotu-studentiv-natsionalnoho-universytetu-lvivska-politekhnika>)). Під час освітньої діяльності на ОП здобувачі поєднують навчання та наукові дослідження. Зокрема, здобувачем другого (магістерського) рівня вищої освіти Кириленко Анастасією у 2020/2021 н.р. під керівництвом д.е.н., проф. Мних О.Б. було подано наукову роботу на Міжнародний конкурс студентських наукових робіт зі спеціальності 051 "Економіка" (отримано диплом 1 ступеня) та опубліковано за результатами проведених досліджень статтю у фаховому виданні України. У 2021 р. Кириленко Анастасія також отримала Академічну стипендію Президента України студентам закладів вищої освіти. У 2021/2022 н.р. студенткою Бабич Олександрою під керівництвом к.е.н., доц. Леоновою С.В. було надіслано наукову роботу на конкурс студентських наукових робіт із спеціальності 075 "Маркетинг"(2 етап), вона зайняла друге місце у I турі Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт зі спеціальності «Маркетинг» у Національному університеті "Львівська політехніка", отримала диплом другого ступеня на Міжнародному конкурсі студентських наукових робіт зі спеціальності 051 "Економіка" та нею опубліковано дві наукові статті у фахових виданнях за темами наукових робіт. У межах кафедри студенти та наукові керівники здійснюють дослідження за кафедральними НДР "Сучасні підходи маркетингового забезпечення розвитку соціальних та економічних систем" (№ ДР 0118U007357, керівник доц. Глинський Н.Ю.) та "Інноваційна логістика в розв'язку економічних систем різних інтеграційних рівнів" (№ ДР 0118U100596, керівник проф. Бочко О.Ю.). Студенти щорічно беруть участь у студентських науково-технічних конференціях у НУ ЛП, за результатами яких формують збірники тез доповідей. Всі збірники розміщені у вільному доступі на сайті кафедри. Приміром збірник тез доповідей 79 студентської науково-технічної конференції розміщений на сайті кафедри у вільному доступі: http://ml.lp.edu.ua/?page_id=6199. У 2022.2023 н.р. студентка Бабич Олександра отримала 1-ше місце у СНТК-80 на секції "Маркетингове забезпечення управління підприємствами: виклики нової епохи", а студентка Леонова Христина - друге місце (<https://www.facebook.com/ml.lpnu/>).

Продемонструйте, із посиланням на конкретні приклади, яким чином викладачі оновлюють зміст навчальних дисциплін на основі наукових досягнень і сучасних практик у відповідній галузі

Зміст навчальних дисциплін переглядається та оновлюється викладачами кафедр даної ОП не рідше ніж один раз в рік відповідно до Порядку формування та перегляду робочої програми навчальної дисципліни (зі змінами і доповненнями Наказ № 293-1-03 від 17 травня 2021 р.) (<https://lpnu.ua/poriadok-formuvannia-ta-peregliadu-robochoi-programy-navchalnoi-dystsypliny>). Моніторинг передбачає оцінювання: відповідності ОП і освітніх компонентів досягненням науки у відповідній галузі, тенденціям розвитку економіки і суспільства; врахування змін потреб здобувачів, працедавців та інших стейкхолдерів. Так, наприклад, на основі наукових досягнень сучасних практик у відповідній галузі було оновлено зміст ОК "Рекламний менеджмент", "Соціальна відповідальність у маркетингу". На підставі результатів проведеної Міжнародної науково-практичної конференції "Маркетинг та логістика в системі менеджменту" (результати подані у вигляді тез доповідей та представлено на сайті за посиланням: <https://lpnu.ua/sites/default/files/2020/12/23/paragraphs/9069/marketing-ta-logistika-v-sistemi-menedzhmentulviv2020.pdf>) були внесені окремі зміни та доповнення у викладанні тем ОК "Стратегічний маркетинг", "Маркетингова політика розподілу". Обговорення усіх змін у змісті навчальних дисциплін, що формують фахові компетентності обов'язково проходить на засіданнях кафедри та навчально-методичної комісії спеціальності 075 «Маркетинг». Викладачі постійно переглядають та оновлюють перелік рекомендованої літератури та інших інформаційних джерел, розробляють нові кейси для проведення практичних занять, доповнюють лекції актуальною статистичною інформацією, використовують сучасні методики викладання та методи досліджень. З 2019 року університет та кафедра маркетингу і логістики зокрема бере участь у міжнародному проекті "Logistics and Supply Chain Management: dissemination of European experience", одним із завдань якого було удосконалення викладання навчальних дисциплін на основі використання Європейського досвіду. У новій редакції ОП для 2022 року порівняно з попередньою передбачено оновлення змісту ОК "Соціальна відповідальність у маркетингу" зі зміною її назви на "Соціальна відповідальність бізнесу", ОК "Стратегічний маркетинг" назва даного ОК змінена на "Стратегічний маркетинг та стратегічний менеджмент", відбулась заміна ОК "Логістичний менеджмент" на ОК "Управління інноваційним розвитком підприємств", вилучено ОК "Товарна інноваційна політика" з вибіркових компонентів лінії "Маркетинг" та включено ОК "Логістичний менеджмент", вилучено ОК "Комерційна діяльність посередницьких організацій" з вибіркових компонентів блоку "Маркетингова логістика" та проведено її заміну на ОК "Управління ланцюгами поставок". Такі зміни запропоновано внаслідок проведеного 26 січня 2021 р засідання робочої групи науково-методичної комісії спеціальності 075 "Маркетинг" (<https://www.facebook.com/ml.lpnu/posts/5392663547429842>, <http://ml.lp.edu.ua/?p=5695>).

Опишіть, яким чином навчання, викладання та наукові дослідження у межах ОП пов'язані із інтернаціоналізацією діяльності ЗВО

Навчання, викладання та наукові дослідження у межах ОП пов'язані з інтернаціоналізацією діяльності Університету передусім завдяки можливостям академічної мобільності учасників освітнього процесу згідно Положення про академічну мобільність студентів, аспірантів, докторантів, наукових, науково-педагогічних, педагогічних та інших працівників (СВО ЛП 02.03 (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-akademichnu-mobilnist>)) з метою поглиблення інтеграції в український та міжнародний освітньо-науковий простір, підвищення якості освіти та ефективності

наукових досліджень, а також забезпечення конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг. У 2021-2022 р. викладачі кафедри Крикавський Є.В., Гайванович Н.В., Глинський Н.Ю., Лихолат С.М. відвідували Університет Марії Кюрі-Склодовської, РП для читання лекцій іноземним студентам, взявши участь у програмі академічного обміну Erasmus+ International Credit Mobility (KA107) Staff Mobility for Teaching у відповідності до Міжінституційної угоди 2020–2022 між НУ ЛП та даним університетом. 8-12 листопада 2021 року чотири польські викладачі під час візиту до НУ ЛП, серед яких завідувач кафедри маркетингу, прочитали лекції на актуальну маркетингову тематику для здобувачів спеціальності "Маркетинг" (<https://lpnu.ua/news/vykladachi-universytetu-marii-kiuri-sklodovskoi-vidvidaly-politehniku-v-ramkakh-prohramy>). У 2022 р. Гайванович Н.В., Глинський Н.Ю. виконували міжнар. колективний науковий проєкт в рамках конкурсу фонду Konrad Adenauer Stiftung.

5. Контрольні заходи, оцінювання здобувачів вищої освіти та академічна доброчесність

Опишіть, яким чином форми контрольних заходів у межах навчальних дисциплін ОП дозволяють перевірити досягнення програмних результатів навчання?

У межах навчальних дисциплін ОП передбачено як поточний контроль (ПК), так і семестровий контроль (СК) у формі заліку або екзамену. ПК дає змогу перевірити досягнення програмних результатів навчання таких як Уміння, а також здатність використовувати на практиці набуті теоретичні знання. СК передбачає перевірку набутих знань. При цьому розподіл балів 100-бальної шкали на ПК і СК визначається обсягом практичних та/або семінарських занять. Для навчальної дисципліни, з якої передбачено екзамен, кількість балів, відведених на ПК, не перевищує 45 балів за 100-бальною шкалою. Для навчальної дисципліни, з якої передбачено залік, підсумкова оцінка виставляється за результатами ПК за 100-бальною шкалою. Студента допускають до СК з конкретної навчальної дисципліни та ліквідації академічної заборгованості перед комісією лише за умови виконання ним всіх видів обов'язкових робіт, передбачених його індивідуальним навчальним планом. ПК проводиться у формах усного, письмового або письмово-усного експрес-контролю чи комп'ютерного тестування, оцінювання виступів на семінарських заняттях, під час як навчальних занять, так і самостійної роботи, зокрема з використанням ВНС. Оцінюючи результати навчання студента з навчальної дисципліни, викладач не має права додавати чи віднімати будь яку кількість балів за відвідування чи невідвідування занять студентами. Результати виконання студентом завдань з кожної із форм ПК викладач заносить в «Журнал обліку поточної успішності та відвідування студентів» і оголошує студентам на останньому навчальному занятті. Екзамен (ЕК) з навчальної дисципліни складають у письмово-усній формі та/або у формі комп'ютерного тестування. Кількісний вимір у балах усної компоненти не перевищує 30% від екзаменаційної оцінки. Для проведення ЕК лектор готує білети або тестові завдання, які розділені на три рівні складності. Перелік питань та варіанти завдань з кожної освітньої складової затверджуються на засіданні кафедри не пізніше ніж за місяць до початку СК. У ВНС також присутній перелік питань СК, що дає змогу здобувачам вищої освіти орієнтуватися в складності і особливостях запитань та завчасно готуватись до СК. Захист курсового проєкту (роботи) студент здійснює перед комісією, яка оцінює його якість за встановленими критеріями, доповідь студента, повноту та правильність відповідей на поставлені студентові запитання. Захисти студентами звітів з практики оцінює комісія, сформована завідувачем кафедри.

Яким чином забезпечуються чіткість та зрозумілість форм контрольних заходів та критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти?

Забезпечення чіткості та зрозумілості форм контрольних заходів у межах навчальних дисциплін ОП відбувається під час формування навчального плану та відповідно до Положення про організацію та проведення поточного і семестрового контролю результатів навчання студентів (СВО ЛП 03.09 (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-orhanizatsiiu-ta-provedennia-potochnoho-i-semestrovoho-kontroliu-rezultativ>)). Форми контрольних заходів та критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти включають поточний контроль (ПК), який здійснюють під час лекцій, практичних, лабораторних, семінарських та індивідуально-консультативних занять з метою перевірки рівня засвоєння теоретичних та практичних знань і вмій студента. Це сприяє підвищенню мотивації студентів до системної активної роботи впродовж усього періоду навчання. Кожна навчальна дисципліна чи інший компонент навчального плану, що їх вивчає студент упродовж семестру, завершується семестровим контролем (СК) (залік або екзамен). Форми поточного та семестрового контролю результатів навчання студентів з навчальної дисципліни та критерії їх оцінювання визначає робоча програма навчальної дисципліни, яку затверджує науково-методична комісія спеціальності.

Яким чином і у які строки інформація про форми контрольних заходів та критерії оцінювання доводиться до здобувачів вищої освіти?

Інформація про форми та критерії оцінювання результатів навчання з кожної освітньої складової ОП доступні здобувачам вищої освіти як на офіційному сайті Університету у Каталозі освітніх програм (<http://lp.edu.ua/education/majors>), так і у Віртуальному навчальному середовищі Львівської політехніки (<http://vns.lpnu.ua>). Крім того, на першій парі лектор доводить до відома студентів всю необхідну інформацію з навчальної дисципліни, а також, інформує їх про наявність робочої навчальної програми та методичного забезпечення у ВНС. Проведення усіх видів контролю та їх документальне оформлення здійснюють з використанням методів і засобів, передбачених Положенням про рейтингове оцінювання досягнень студентів (СВО ЛП 03.10 (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-reitynhove-otsiniuvannia-dosiahnen-studentiv>)) і Положенням про організацію й проведення поточного і семестрового контролю результатів навчання студентів (СВО ЛП 03.09 (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-orhanizatsiiu-ta-provedennia-potochnoho-i-semestrovoho-kontroliu-rezultativ>))). Збір інформації щодо чіткості і зрозумілості критеріїв оцінювання навчальних досягнень здійснюється шляхом

опитувань, бесід та обговорень зі здобувачами вищої освіти.

Яким чином форми атестації здобувачів вищої освіти відповідають вимогам стандарту вищої освіти (за наявності)?

Атестація здобувачів вищої освіти відповідає вимогам Стандарту вищої освіти зі спеціальності 075 «Маркетинг» для другого (магістерського) рівня вищої освіти та здійснюється у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота має передбачати розв'язання складного спеціалізованого завдання або проблеми у сфері сучасного маркетингу, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій і характеризуються невизначеністю умов і вимог.

Яким документом ЗВО регулюється процедура проведення контрольних заходів? Яким чином забезпечується його доступність для учасників освітнього процесу?

Процедура проведення контрольних заходів регламентована Положенням про організацію та проведення поточного і семестрового контролю результатів навчання студентів (СВО ЛП 03.09). Даний документ доступний усім учасникам освітнього процесу на офіційному сайті Університету у розділі «Формування контингенту студентів. Оцінювання та визнання результатів навчання. Атестація студентів» за посиланням: <https://lpnu.ua/documents>.

Яким чином ці процедури забезпечують об'єктивність екзаменаторів? Якими є процедури запобігання та врегулювання конфлікту інтересів? Наведіть приклади застосування відповідних процедур на ОП

Відповідно до Положення СВО ЛП 02.02 підвищення об'єктивності оцінювання результатів навчання здійснюється завдяки проведенню упродовж семестру поточних і семестрових контролів та використанню 100-бальної шкали для оцінювання інтегрованих знань і навичок осіб, що навчаються, за кожним компонентом освітньої програми з переведенням у національну шкалу («відмінно», «добре», «задовільно» чи «незадовільно»). Метою рейтингового оцінювання досягнень здобувачів є стимулювання їхньої систематичної роботи і набуття відповідних компетентностей, забезпечення об'єктивності оцінювання, запровадження конкуренції між ними у навчанні, спонукання їх до активного, цілеспрямованого навчання, самостійного оволодіння знаннями, виявлення і розвитку їхніх творчих здібностей, самореалізації особистості на засадах академічної свободи учасників освітнього процесу. Для максимально об'єктивної оцінки результатів навчання на ОП запроваджена практика проведення СК комісією у складі двох осіб. Підсумовуюча оцінка виставляється на підставі відкритого обговорення. Особа, яка не погоджується з виставленою оцінкою, має змогу подати апеляцію. З метою запобігання та врегулювання конфлікту інтересів в Університеті затверджений Порядок розгляду звернень студентів НУ "Львівська політехніка" (<https://lpnu.ua/poriadok-rozgliadu-zvernenn-studentiv-o>). За час здійснення освітньої діяльності на ОП конфліктних ситуацій стосовно об'єктивності оцінювання результатів навчання не виникало.

Яким чином процедури ЗВО урегулюють порядок повторного проходження контрольних заходів? Наведіть приклади застосування відповідних правил на ОП

Порядок ліквідації академічних заборгованостей регламентує Положення про організацію та проведення поточного і семестрового контролю результатів навчання студентів (СВО ЛП 03.09, п.4 (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-orhanizatsiiu-ta-provedennia-potochnoho-i-semestrovoho-kontroliu-rezultativ>)). Повторного проходження контрольних заходів студентами на ОП не було.

Яким чином процедури ЗВО урегулюють порядок оскарження процедури та результатів проведення контрольних заходів? Наведіть приклади застосування відповідних правил на ОП

Відповідно до Положення про організацію та проведення поточного і семестрового контролю результатів навчання студентів (СВО ЛП 03.09) студент, який не погоджується з виставленою оцінкою, має право звернутися з письмовою апеляцією до завідувача кафедри не пізніше наступного робочого дня після оголошення результатів екзамену. Завідувач кафедри, лектор з цієї навчальної дисципліни або призначений завідувачем кафедри викладач зобов'язані розглянути апеляцію у присутності студента упродовж двох робочих днів та прийняти остаточне рішення. За результатом апеляції оцінка роботи не може бути зменшена, а тільки залишена без зміни або збільшена. Результат розгляду апеляції фіксується на письмовій роботі студента і підтверджується підписами завідувача кафедри та викладача. За час здійснення освітньої діяльності на ОП випадків оскаржень процедури та результатів проведення контрольних заходів не траплялося.

Які документи ЗВО містять політику, стандарти і процедури дотримання академічної доброчесності?

Політика, стандарти і процедури дотримання академічної доброчесності викладені у Положенні про академічну доброчесність у Національному університеті «Львівська політехніка» (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-akademichnu-dobrochesnist-u-natsionalnomu-universyteti-lvivska-politekhnika>). Норми Положення закріплюють правила етичної поведінки безпосередньо у трьох сферах – освітній, науковій, виховній. Забезпечення академічної доброчесності в Університеті базується на принципах верховенства права; демократизму; законності; справедливості; толерантності; наукової сумлінності; професіоналізму; партнерства і взаємодопомоги; взаємоповаги і довіри; відкритості й прозорості; відповідальності. Також, в Університеті затверджене Положення про Кодекс корпоративної культури Національного університету «Львівська політехніка» (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-kodeks-korporativnoi-kultury-natsionalnoho-universytetu-lvivska-politekhnika>), в якому відображені моральні принципи, правила та норми

спілкування і поведінки, а також норми професійної етики академічної спільноти Університету.

Які технологічні рішення використовуються на ОП як інструменти протидії порушенням академічної доброчесності?

Одним із технологічних рішень, які використовуються на ОП як інструменти протидії порушенням академічної доброчесності є перевірка кваліфікаційних робіт студентів на плагіат відповідно до Регламенту перевірки на академічний плагіат кваліфікаційних робіт студентів, рукописів дисертацій та монографій, рукописів статей, поданих до публікування у періодичних наукових виданнях (СВО ЛП 03.14, Редакція 2, Наказ № 443-1-10 від 13 серпня 2021 р. (<https://lpnu.ua/reglament-perevirky-na-akademichnyi-plahiat>)). Перевірка робіт на академічний плагіат здійснюється за допомогою Інтернет-сервісу - Unicheck, використання якого регламентується відповідними наказами та угодами університету. За потреби додаткова перевірка може здійснюватися іншими вільнодоступними системами. Перевірка робіт може здійснюватися на основі внутрішньої бази документів Університету, синхронізованої з репозитарієм кваліфікаційних робіт студентів та відкритих Інтернет-ресурсів. За результатами перевірки текст кваліфікаційної роботи може мати такий типовий рівень оригінальності: «допустимий», якщо показник оригінальності становить 70-100% – кваліфікаційна робота допускається до захисту; «низький», якщо показник оригінальності становить 40-69% – студенту потрібно перевірити та виправити посилання, робота потребує доопрацювання та повторної перевірки на плагіат; «незадовільний», якщо показник оригінальності становить менше 40% – робота відхиляється без права подальшого розгляду.

Яким чином ЗВО популяризує академічну доброчесність серед здобувачів вищої освіти ОП?

Відповідно до Положення про академічну доброчесність у Національному університеті «Львівська політехніка» (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-akademichnu-dobrochesnist-u-natsionalnomu-universyteti-lvivska-politekhnika>) використовується комплекс профілактичних заходів для запобігання недотримання норм та правил академічної доброчесності: ознайомлення здобувачів вищої освіти із цим Положенням; інформування здобувачів вищої освіти про необхідність дотримання правил академічної доброчесності; проведення семінарів із здобувачами вищої освіти з питань інформаційної діяльності Університету, правильності написання наукових, навчальних робіт, правил опису джерел та оформлення цитувань. А також, на офіційному сайті Університету у вільному доступі розміщене Положення про Кодекс корпоративної культури Національного університету "Львівська політехніка": <https://lpnu.ua/polozhennia-pro-kodeks-korporativnoi-kultury-natsionalnoho-universytetu-lvivska-politekhnika>. У методичних вказівках до виконання курсових проєктів та магістерської кваліфікаційної роботи визначена Політика щодо академічної доброчесності учасників освітнього процесу. Керівники курсових проєктів, практик, магістерських кваліфікаційних робіт ознайомлюють здобувачів з принципами дотримання академічної доброчесності, положеннями та процедурами. Кураторами груп на початку навчання здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти прийнято проводити лекцію щодо дотримання принципів академічної доброчесності.

Яким чином ЗВО реагує на порушення академічної доброчесності? Наведіть приклади відповідних ситуацій щодо здобувачів вищої освіти відповідної ОП

На порушення академічної доброчесності Університет реагує відповідно до Положення про академічну доброчесність у Національному університеті «Львівська політехніка», а також учасники освітнього процесу притягуються до відповідальності відповідно до вимог чинного законодавства України. З метою виконання норм цього Положення в Університеті створюється Комісія з питань академічної доброчесності, якій надається право отримувати і розглядати заяви стосовно порушення цього Положення та надавати пропозиції адміністрації Університету щодо вживання заходів відповідно до чинного законодавства України та нормативних актів Університету. Склад Комісії затверджується наказом ректора Університету за поданням рішення Вченої ради Університету. Термін повноважень Комісії становить 3 роки. До Комісії із заявою про порушення норм цього Положення, внесення пропозицій або доповнень може звернутися будь-який працівник Університету або здобувач вищої освіти. Практики застосування відповідних процедур на ОП не було.

6. Людські ресурси

Яким чином під час конкурсного добору викладачів ОП забезпечується необхідний рівень їх професіоналізму?

При первинному проходженні конкурсного добору враховується наявність наукового ступеня та/або вченого звання, підвищення кваліфікації та стажування. При подальшому проходженні конкурсу враховуються конкурсні вимоги відповідно до Положення про конкурсний відбір претендентів на заміщення вакантних посад науково-педагогічних працівників у НУ "Львівська політехніка" (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-konkursnyi-vidbir-pretendentiv-na-zamishchennia-vakantnykh-posad-naukovo>), Положення про порядок присвоєння вчених звань науковим і науково-педагогічним працівникам НУ "Львівська політехніка" (Наказ № 272-1-10 від 04 червня 2020 р. (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-poriadok-prysvoiennia-vchenykh-zvan-naukovym-i-naukovo-pedahohichnym-pratsivnykam>)) та Статуту Національного університету «Львівська політехніка» (<https://lpnu.ua/statut-universytetu>). Академічна та професійна кваліфікація викладачів, задіяних до реалізації ОП забезпечує досягнення визначених програмою цілей та програмних результатів навчання та відповідає чинним Ліцензійним вимогам щодо кадрового забезпечення провадження освітньої діяльності у сфері вищої освіти (Таблиця 2). Процедури конкурсного добору

викладачів за ОП є прозорими і дають можливість забезпечити необхідний рівень їхнього професіоналізму для успішної реалізації ОП.

Опишіть, із посиланням на конкретні приклади, яким чином ЗВО залучає роботодавців до організації та реалізації освітнього процесу

До організації та реалізації освітнього процесу підготовки здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг» залучено академічну спільноту університету, представників бізнесу (ТОВ «Росан-Цінні папери», к.е.н., доц. Таранський І.П. – викладання лекційних та практичних занять з ОК «Конкурентоспроможність підприємств»; ТОВ «Глобал Кідз», к.е.н., доц. Дмитрів А.Я. – викладання дисципліни «Маркетинговий менеджмент»). У процесі виконання курсових проектів, проходження практики за темою магістерської кваліфікаційної роботи та написання магістерської кваліфікаційної роботи здобувачі співпрацюють з практиками, представниками роботодавців. Їх також (за можливості) запрошують на етап захисту випускних робіт, їх пропозиції враховуються при формуванні тематики магістерських кваліфікаційних робіт. Співпраця з роботодавцями відбувається на всіх етапах освітнього процесу і полягає у консультаціях, обміні інформацією, обговоренні ОП, навчальних планів та змісту ОК (Львівська міська рада, ПП «ВІКНА-ЦЕНТР», ТОВ «БУДІВЕЛЬНИЙ АЛЬЯНС МОНТАЖПРОЕКТ»). Роботодавці забезпечують базами практик здобувачів, проходження стажування викладачів кафедри. Також, в Університеті діє Положення "Про порядок приймання та працевлаштування в НУ "Львівська політехніка" (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-poriadok-priyannia-ta-pratsevlashtuvannia-v-natsionalnomu-universyteti-lvivska>).

Опишіть, із посиланням на конкретні приклади, яким чином ЗВО залучає до аудиторних занять на ОП професіоналів-практиків, експертів галузі, представників роботодавців

У НУ "Львівська політехніка" існує практика періодичного залучення до аудиторних занять професіоналів-практиків, експертів галузі та представників роботодавців з погодинною оплатою праці. Зокрема, на ОП до проведення аудиторних занять залучено к.е.н. Стець О.М. як консультанта з стратегічного розвитку, маркетингу та брендингу, экс-директора з маркетингу компанії "Молокія". У грудні 2021 р. експерт від Інституту громадянського суспільства з розробки Стратегії розвитку громад, директор Західно-українського регіонального навчального центру Петро Мавко провів лекцію на тему "Особливості стратегічного маркетингу на територіальному рівні" (<http://ml.lp.edu.ua/?p=5570>).

Опишіть, яким чином ЗВО сприяє професійному розвитку викладачів ОП? Наведіть конкретні приклади такого сприяння

В Університеті розроблено та затверджено Положення "Про підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників Національного університету "Львівська політехніка" (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-pidvyshchennia-kvalifikatsii-npp>), метою якого є вдосконалення професійної підготовки викладачів шляхом удосконалення раніше набутих чи набуття нових компетентностей тощо. Викладачі можуть підвищувати свою кваліфікацію та стажуватись у ЗВО, відповідних наукових, освітньо-наукових установах та організаціях як в Україні, так і за її межами. В Університеті функціонує Відділ навчання та розвитку персоналу (<https://lpnu.ua/nrp>), що організовує підвищення кваліфікації НПП за програмами: "Формування і розвиток професійних компетентностей НПП" (<https://lpnu.ua/nrp/programa-pidvyshchennia-kvalifikatsii>) та "Школа педагогічної майстерності: Розвиток професійної компетентності викладача ЗВО" (<https://lpnu.ua/pio/kursy-pidvyshchennia-kvalifikatsii>). Одним із підрозділів Університету є Центр інноваційних освітніх технологій (<https://lpnu.ua/ciot>), що забезпечує підвищення кваліфікації педагогічних та НПП закладів освіти України за 11 напрямками, зокрема "ІКТ в освіті" та "Організація дистанційного (віддаленого) навчання". У 2021-2022 рр. 9 НПП підвищили кваліфікацію за модулем «Акредитаційна експертиза та особливості оцінювання якості освітніх програм» та отримали сертифікат. Усі згадані курси та модулі є абсолютно безкоштовними для НПП університету.

Продемонструйте, що ЗВО стимулює розвиток викладацької майстерності

Процедури, за якими НУ "Львівська політехніка" стимулює розвиток викладацької майстерності мають як матеріальний, так і нематеріальний характер. Матеріальне заохочення відбувається відповідно до Положення "Про матеріальне заохочення науково-педагогічних, педагогічних, наукових та інженерно-технічних працівників і докторантів НУЛП (СВО ЛП 04.07 (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-materialne-zaokhochennia>)), метою якого є підвищення педагогічної, наукової та творчої активності науково-педагогічних, педагогічних, наукових, інженерно-технічних працівників та докторантів Університету. Нематеріальне заохочення викладацької майстерності проводиться відповідно до Положення "Про нагородження відзнаками НУ "Львівська політехніка" (СВО ЛП 04.04 (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-nahorodzhennia-vidznakamy-natsionalnoho-universytetu-lvivska-politekhnika>)), яке регламентує процедуру представлення та проведення нагородження відзнаками Університету за досягнення у науковій, педагогічній та громадській роботі, сумлінну працю на благо Університету та заслуги перед ним. Так, наприклад, Косар Н.С., Мамчин М.М., Глинський Н.Ю., Чернописька Н.В., Бочко О.Ю., Гринів Н.Т. у різний час відзначались відзнаками університету; Гринкевич С.С., за поданням від НУЛП, у 2022 р. відзначена Подякою МОН України (<https://www.facebook.com/ml.lpnu>). У 2021 р. 8 викладачів кафедри отримали часткове відшкодування за друк результатів досліджень у виданнях, що індексуються у таких МБД, як Scopus і Web of Science.

Продемонструйте, яким чином фінансові та матеріально-технічні ресурси (бібліотека, інша інфраструктура, обладнання тощо), а також навчально-методичне забезпечення ОП забезпечують досягнення визначених ОП цілей та програмних результатів навчання?

Фінансові ресурси ОП забезпечуються відповідно до "Звіту про фінансові результати" НУ "Львівська політехніка" (<https://lpnu.ua/bukhgalterii/zvit-pro-rezultaty-finansovoi-diialnosti>), який передбачає фінансування Університету за рахунок коштів державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг з підготовки фахівців, науково-педагогічних і наукових кадрів та за рахунок інших джерел, не заборонених законодавством. Матеріально-технічна база для підготовки здобувачів освіти на ОП нараховує 4 спеціалізованих навчальних аудиторії № 401А (31,4 м²), № 417 (70,5 м²) (спільне використання з іншою кафедрою на 50%), № 426А (35,3 м²) та № 429 (64,1 м²), а також 2 комп'ютеризовані навчальні лабораторії № 426В (18,7 м²) та № 405 (17,2 м²). Матеріально-технічні ресурси, необхідні для функціонування освітньої програми, наявні в повному обсязі. Інформація про наявність загальної площі території, будівель, навчально-лабораторних приміщень, бібліотеки, читальних залів, гуртожитків, їдальні, спортивних залів тощо міститься на сайті Університету (<https://lpnu.ua/materialno-tekhniche-zabezpechennia>). Навчально-методичне забезпечення ОК ОП складається з робочих програм, методичних рекомендацій, розроблених та рекомендованих кафедрою, що розглянуті та схвалені і затверджені НМК спеціальності 075 "Маркетинг" (протокол №1 від 27.08.2021 р., протокол №4 від 29.06.2022 р.). НУ ЛП забезпечує здобувачів необхідними матеріалами через бібліотеку <https://library.lpnu.ua>

Продемонструйте, яким чином освітнє середовище, створене у ЗВО, дозволяє задовольнити потреби та інтереси здобувачів вищої освіти ОП? Які заходи вживаються ЗВО задля виявлення і врахування цих потреб та інтересів?

НУ "Львівська політехніка" забезпечує безоплатний доступ викладачів та здобувачів вищої освіти до інфраструктури та інформаційних ресурсів, необхідних для навчання, викладацької та наукової діяльності в межах освітньо-професійної програми. В Університеті провадяться заходи щодо удосконалення та оновлення матеріально-технічної бази. Розроблений перспективний та річний плани її розвитку, які своєчасно виконуються. Розроблена стратегічна програма розвитку матеріально-технічної бази університету на період до 2025 року в контексті вимог та положень (<https://lpnu.ua/2025>), що впливають з набуття Університетом статусу самоврядного, автономного, дослідницького університету. Для задоволення потреб здобувачів освіти в Університеті є вільний доступ до WiFi, ВНС та електронного кабінету здобувача. В гуртожитках здобувачі повністю забезпечені Інтернетом. Інфраструктура Університету включає харчоблоки, студентську поліклініку, профілакторії та бази відпочинку, спортивні комплекси тощо.

Опишіть, яким чином ЗВО забезпечує безпечність освітнього середовища для життя та здоров'я здобувачів вищої освіти (включаючи психічне здоров'я)?

Освітнє середовище є безпечним для життя та здоров'я здобувачів вищої освіти, що навчаються за ОП та дає можливість задовольнити їхні потреби та інтереси. Усі навчальні та адміністративні приміщення відповідають вимогам техніки безпеки та забезпечують умови життєдіяльності щодо освітлення, теплового та повітряного режиму тощо. Здобувачі вищої освіти своєчасно проходять інструктажі з питань охорони праці. В Університеті функціонує відділ охорони праці, який виконує роботу з контролю за станом охорони праці у підрозділах університету спільно з комісією з охорони праці профкому університету і громадськими інспекторами з охорони праці. В Університеті проходять заходи, приурочені розгляду питань безпеки та гігієни праці. Так, у 2020 р. вже втретє відбувся форум охорони праці стосовно впровадження ризик-орієнтованого підходу у системі безпеки і гігієни праці. За результатами кожного форуму створюється робоча група, щоб впровадити напрацювання. Також, в Університеті діє Положення про викладача-куратора (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-vykladacha-kuratora>), згідно з яким наставник, зокрема, зобов'язаний володіти інформацією про індивідуальні особливості студентів, їх стан здоров'я, сімейно-побутові умови, сприяти створенню у групі здорового морально-етичного клімату та емоційної культури, інформувати викладачів про особливості психологічного стану студентів групи тощо.

Опишіть механізми освітньої, організаційної, інформаційної, консультативної та соціальної підтримки здобувачів вищої освіти? Яким є рівень задоволеності здобувачів вищої освіти цією підтримкою відповідно до результатів опитувань?

Для забезпечення освітньої, організаційної, інформаційної, консультативної та соціальної підтримки здобувачів вищої освіти у Національному університеті «Львівська політехніка» функціонують відповідні структурні підрозділи та задіяні необхідні механізми. Комунікація із студентами відбувається шляхом доведення необхідної інформації до студентів як безпосередньо викладачами під час навчальних занять, консультацій та виховних годин, так із використанням інформаційних технологій. Зокрема, на офіційному сайті Університету присутня уся необхідна для здобувачів вищої освіти інформація стосовно організації освітнього процесу, зміст освітніх програм та окремих освітніх компонент, графіку навчального процесу, розкладу занять, актуальні можливості академічної мобільності, участі у поданні заяв на грантові та стипендіальні програми, конкурси, конференції тощо. Здобувачі вищої освіти та інші учасники освітнього процесу мають доступ і до усіх нормативних документів Університету. В спеціально відведеному для студентів розділі сайту є інформація про колегию студентів, профком студентів і аспірантів, студентський відділ та студентське містечко, студентську поліклініку та спортивний клуб, оздоровчі табори, студентські наукові гуртки та спільноти тощо. В Університеті функціонує відділ молодіжної політики та питань соціального розвитку, який координує діяльність структурних підрозділів, органів студентського самоврядування та співпрацює з громадськими організаціями та партіями у справах молодіжної політики та національно-

громадянського виховання. Відповідно до Положення (<https://lpnu.ua/viddil-molodizhnoi-polityky-ta-pytan-sotsialnogo-rozvytku/polozhennia-pro-viddil-o>) метою його роботи, серед іншого, є створення умов та механізмів безпосередньої участі студентів у формуванні та реалізації молодіжної політики; вивчення проблем студентської молоді, і створення необхідних умов діяльності молодіжних організацій для повноцінного соціального становлення та розвитку молоді; сприяння адресному захисту і підтримка соціально-вразливої частини молоді, а саме: студентів-інвалідів, сиріт, з багатодітних і неблагополучних сімей; внесення пропозицій морального і матеріального стимулювання та відзначення кращих студентів за успіхи та досягнення у виховній роботі, громадському житті Університету тощо. В Університеті починає функціонувати Центр безплатної правової та психологічної допомоги населенню НУ ЛП (<https://lpnu.ua/sbppd>). Результати опитування здобувачів у 2022 р. свідчать, що 92,3 % з них (підсумок тих, які переважно погоджуються та повністю погоджуються) вважають, що під час навчання вони мають можливість розраховувати на соціальну підтримку, 100 % - на психологічну. Більшість опитаних відзначили, що їм достатньо консультативної, інформаційної та освітньої підтримки у підрозділах, на інших ресурсах, зокрема на кафедрі - 100 %, у деканаті та у бібліотеці - 92,3 %, на сайтах університету та кафедри, в соцмережах - 100 % (<https://lpnu.ua/tsyao/rezultaty-opytuvan>).

Яким чином ЗВО створює достатні умови для реалізації права на освіту особами з особливими освітніми потребами? Наведіть посилання на конкретні приклади створення таких умов на ОП (якщо такі були)

У Львівській політехніці триває трансформація університетської інфраструктури у безбар'єрний навчальний простір, реалізується інклюзивна освітня політика для задоволення широкого діапазону освітніх, інформаційних та соціальних потреб осіб з інвалідністю та хронічними захворюваннями. Розвиток системи інклюзивних освітніх послуг в Університеті здійснюється на основі регулярного оцінювання потреб, передусім потреб осіб з інвалідністю, хронічними захворюваннями та іншими особливими освітніми потребами, включно з потребами ветеранів війни, учасників бойових дій та членів їхніх сімей. Здійснення постійного супроводу навчального процесу студентів з інвалідністю та хронічними захворюваннями забезпечує Служба доступності до можливостей навчання «Без обмежень» (<https://lpnu.ua/nolimits>), яка є підрозділом Міжнародного центру професійного партнерства «Інтеграція» (<https://lpnu.ua/integration>), а також мультидисциплінарна група з числа провідних фахівців Університету. Порядок супроводу осіб з інвалідністю та хронічними захворюваннями у Львівській політехніці передбачає надання абітурієнтові загальної інформації про ресурси Університету та наявність послуг у сфері інклюзивної освіти. Щорічно приймальна комісія Університету формує базу даних про осіб із інвалідністю та особливими потребами після закінчення вступної кампанії та передає її службі "Без обмежень" для формування анкети опитування щодо особливих потреб здобувачів освіти, які вступили на навчання.

Яким чином у ЗВО визначено політику та процедури врегулювання конфліктних ситуацій (включаючи пов'язаних із сексуальними домаганнями, дискримінацією та корупцією)? Яким чином забезпечується їх доступність політики та процедур врегулювання для учасників освітнього процесу? Якою є практика їх застосування під час реалізації ОП?

Політика та процедури врегулювання конфліктних ситуацій (включаючи пов'язаних із сексуальними домаганнями, дискримінацією та корупцією) регламентовані нормативними документами Національного університету «Львівська політехніка». Зокрема, відповідно до Правил внутрішнього розпорядку (<https://lpnu.ua/pravya-vnutrishnogo-rozporiadku>) адміністрація Університету зобов'язана протидіяти проявам хабарництва серед працівників та студентів Університету; усі учасники освітнього процесу мають право на захист честі та гідності; особи, які навчаються в Університеті мають право на захист від будь-яких форм експлуатації, фізичного та психічного насильства; оскарження дій органів управління Університетом та його посадових осіб, науково-педагогічних і педагогічних працівників у порядку, визначеному законодавством. З метою запобігання та врегулювання конфліктних ситуацій в Університеті затверджений Порядок розгляду звернень студентів Національного університету «Львівська політехніка» (<https://lpnu.ua/poriadok-rozgliadu-zvernen-studentiv>). Під зверненнями студентів слід розуміти викладені в письмовій формі пропозиції (зауваження), заяви (колопотання) і скарги. Згаданий порядок є засобом отримання необхідної інформації та однією з форм зміцнення і розширення зв'язків із студентством Університету. Усі ці документи знаходяться на офіційному сайті Університету у відкритому доступі. Практики застосування означених процедур на ОП не було.

8. Внутрішнє забезпечення якості освітньої програми

Яким документом ЗВО регулюються процедури розроблення, затвердження, моніторингу та періодичного перегляду ОП? Наведіть посилання на цей документ, оприлюднений у відкритому доступі в мережі Інтернет

Процедури розроблення, затвердження, моніторингу та періодичного перегляду ОП в Національному університеті "Львівська політехніка" регулюються Положенням про формування, затвердження та оновлення освітніх програм (СВО ЛП 01.01, Редакція 2, Наказ № 294-1-03 від 17 травня 2021 р. (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-formuvannia-zatverdzhennia-ta-onovlennia-osvitnikh-program>)). Даний документ оприлюднений на офіційному сайті Університету у розділі "Формування освітніх програм, навчальних планів, робочих програм навчальних дисциплін" нормативних документів НУ "Львівська політехніка" за посиланням: <https://lpnu.ua/documents>.

Опишіть, яким чином та з якою періодичністю відбувається перегляд ОП? Які зміни були внесені до

ОП за результатами останнього перегляду, чим вони були обґрунтовані?

Відповідно до п. 4. Положення про формування, затвердження та оновлення освітніх програм (СВО ЛП 01.01) моніторинг ОП Національного університету «Львівська політехніка» проводить науково-методична комісія спеціальності не рідше одного разу на рік. Моніторинг ОП спрямований на визначення чи ОП досягають встановленої мети та чи відповідають потребам студентів, працевластців, інших груп зацікавлених сторін і суспільства. Моніторинг ОП передбачає оцінювання: відповідності ОП досягненням науки у відповідній сфері знань, тенденціям розвитку економіки і суспільства; врахування змін потреб студентів, працевластців та інших груп зацікавлених сторін; спроможності студентів виконати навчальне навантаження ОП та набути очікувані компетентності; затребуваності на ринку праці фахівців, які здобули вищу освіту за ОП. Моніторинг ОП здійснюють з використанням таких методів, як: бесіди зі студентами, працевластцями та іншими групами зацікавлених сторін; аналіз результатів оцінювання досягнень студентів; порівняння з ОП суміжних спеціальностей та ОП інших ЗВО. На підставі результатів поточного моніторингу робоча група здійснює оновлення ОП. У 2020 р.стейкхолдерами були надані пропозиції щодо розроблення окремого ОП «Інтернет-маркетинг» спеціальності «Маркетинг», тому вибіркові компоненти циклу професійної підготовки лінії «Інтернет-маркетинг» були вилучені з ОП 2021 року. У новій редакції ОП для 2022 року у результаті зустрічі з роботодавцями було передбачено заміну назви ОК "Соціальна відповідальність у маркетингу" на ОК "Соціальна відповідальність бізнесу", ОК "Стратегічний маркетинг" на ОК "Стратегічний маркетинг та стратегічний менеджмент" та оновлення їх змісту, заміну ОК "Логістичний менеджмент" на ОК "Управління інноваційним розвитком підприємств", вилучення ОК "Товарна інноваційна політика" з вибіркового компонентів лінії "Маркетинг" та включення ОК "Логістичний менеджмент", вилучення ОК "Комерційна діяльність посередницьких організацій" з вибіркового ОК лінії "Маркетингова логістика" та її заміну на ОК "Управління ланцюгами поставок".

Продемонструйте, із посиланням на конкретні приклади, як здобувачі вищої освіти залучені до процесу періодичного перегляду ОП та інших процедур забезпечення її якості, а їх позиція береться до уваги під час перегляду ОП

Залучення здобувачів вищої освіти до процесу періодичного перегляду ОП відбувається шляхом бесід з ними, проведення круглих столів і анкетування. Їх пропозиції враховують члени робочої групи після їх аналітичного перегляду та узгодження з пропозиціями роботодавців і викладачів. Як наслідок, ОП адаптується для забезпечення її відповідності сучасним вимогам. У процесі обговорення проєкту ОП 2022 року студентка Бабиц О.В., яка була включена у робочу групу забезпечення якості ОП, запропонувала розширити зміст ОК «Стратегічний маркетинг», акцентуючи також на тому, що стратегічний маркетинг є складовою стратегічного менеджменту підприємства та більше уваги акцентувати на формуванні практичних навичок магістрів з маркетингу до прийняття інноваційних рішень та вмінні адаптуватися до змінного ринкового середовища. У результаті обговорення цієї пропозиції, ОК «Стратегічний маркетинг» було вилучено і замінено на ОК «Стратегічний маркетинг та стратегічний менеджмент», ОК "Управління інноваційним розвитком підприємств" було включено до обов'язкових компонентів спеціальності циклу професійної підготовки.

Яким чином студентське самоврядування бере участь у процедурах внутрішнього забезпечення якості ОП

Відповідно до Положення про студентське самоврядування НУ "Львівська політехніка" (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-studentske-samovriaduvannia>) органи студентського самоврядування мають право брати участь в обговоренні та вирішенні питань удосконалення освітнього процесу, науково-дослідної роботи, призначення стипендій, організації дозвілля, оздоровлення, побуту та харчування; брати участь у заходах (процесах) щодо забезпечення якості ВО; вносити пропозиції щодо змісту навчальних планів і програм, зокрема у процедурах внутрішнього забезпечення якості освітніх програм тощо. Також, в СВО ЛП 01.01 п. 3.3. зазначено, що "до складу робочої (проєктної) групи можуть входити члени НМК спеціальності; представники Наукового товариства студентів, аспірантів, докторантів і молодих вчених університету; представники підприємств, організацій, установ, потенційних працевластців". Представники органів студентського самоврядування беруть участь в обговоренні питань удосконалення навчальної та наукової роботи студентів, їх участі у міжнародних наукових конференціях за кордоном, програмах академічної мобільності, що сприяє забезпеченню якості підготовки здобувачів освіти другого рівня вищої освіти. Зокрема, учасниця робочої групи ОП 2022 року Бабиц Олександра була членом Профбюро ІНЕМ, студент спеціальності 075 "Маркетинг" Малиха Володимир був членом Колегії та головою Профбюро ІНЕМ (2021 р.) висловлював пропозиції щодо частішого залучення практиків з метою обміну досвідом.

Продемонструйте, із посиланням на конкретні приклади, як роботодавці безпосередньо або через свої об'єднання залучені до процесу періодичного перегляду ОП та інших процедур забезпечення її якості

ОП сформована так, щоб забезпечити випускників загальними та фаховими компетентностями, необхідними для фахівців з маркетингу на ринку праці. Коло зовнішніх стейкхолдерів серед розробників ОП сформовано за принципом поєднання представників бізнес-середовища, органів публічної влади (виконавчий директор ТЗОВ «Аккорд-тур» Андрущенко О.В.; заступник начальника управління економіки, начальник відділу ділових індустрій Львівської міської ради Заяць Г.О.; директор ПП «ВІКНА-ЦЕНТР», к.е.н.. Вірт М.Я.; економіст ТОВ «БУДІВЕЛЬНИЙ АЛЬЯНС МОНТАЖПРОЕКТ», Лазоренко І.О.). Згідно рекомендацій стейкхолдерів у 2022 р. удосконалено структуру дисципліни "Соціальна відповідальність бізнесу" з урахуванням необхідності забезпечення більш обґрунтованого підходу до прийняття стратегічних і тактичних рішень в умовах впровадження у діяльність підприємств концепції соціально-відповідального бізнесу. Роботодавці активно залучені також до проведення практики за темою магістерської кваліфікаційної роботи. У 2020 р. внаслідок того, що роботодавцями були надані пропозиції щодо розроблення окремого ОП «Інтернет-маркетинг» спеціальності «Маркетинг», вибірково

компоненти циклу професійної підготовки лінії «Інтернет-маркетинг» були вилучені з ОП 2021 року. Роботодавці сприяють набуттю студентами практичного досвіду під час проходження практики, залучаються до роботи державної екзаменаційної комісії, беруть участь в роботі круглих столів, що сприяє поглибленню знань здобувачів у досліджуваних сферах.

Опишіть практику збирання та врахування інформації щодо кар'єрного шляху та траєкторій працевлаштування випускників ОП

В Університеті існує механізм щодо збирання та врахування інформації щодо кар'єрного шляху та траєкторій працевлаштування випускників. Для сприяння працевлаштуванню студентів та випускників і організації практики студентів у НУ "ЛП" створений Відділ працевлаштування та зв'язків з виробництвом, який здійснює первинний моніторинг першого робочого місця випускників та пропонування їм вакансій на момент завершення навчання; координує діяльність відповідальних за практику і працевлаштування та зв'язок з випускниками кафедр, організовує екскурсії студентів та викладачів на підприємства, презентації компаній в університеті, відкриті лекції представників роботодавців, Ярмарки кар'єри тощо (<https://lpnu.ua/vprzv>). Пропозиції роботодавців щодо працевлаштування студентів розміщуються на веб-сторінці відділу працевлаштування у розділі «Пропозиції роботи і кар'єри». Щорічним заходом є масштабний Форум випускників, на який у червні збираються усі, хто свої студентські роки пов'язав із університетом (<https://lpnu.ua/vvypusknuku>). Випускники ОП спеціальності "Маркетинг" другого (магістерського) рівня вищої освіти продовжують навчання на третьому (PhD) рівні вищої освіти (Когут В.А., Фукс К.В.), працюють маркетологами на підприємствах (ТОВ «Галнафтогаз», ТОВ ТВК «Львівхолод», АТ "ФОЗЗІ ГРУП", компанія «ELEKS», ТзОВ "Наша Єдність", ПрАТ "Концерн Хлібпром", ПП "МеДіС" тощо), засновують власні бізнеси.

Які недоліки в ОП та/або освітній діяльності з реалізації ОП були виявлені у ході здійснення процедур внутрішнього забезпечення якості за час її реалізації? Яким чином система забезпечення якості ЗВО відреагувала на ці недоліки?

У ході здійснення процедур щорічного внутрішнього аудиту системи забезпечення якості за час реалізації ОП та в освітній діяльності з її реалізації працівниками Центру забезпечення якості освіти в 2021 р. та 2022 р. зауважень та недоліків зафіксовано не було.

Продемонструйте, що результати зовнішнього забезпечення якості вищої освіти беруться до уваги під час удосконалення ОП. Яким чином зауваження та пропозиції з останньої акредитації та акредитацій інших ОП були ураховані під час удосконалення цієї ОП?

З липня 2020 р. в Університеті створено Центр забезпечення якості освіти (<https://lpnu.ua/czyao>), одним із функціональних обов'язків якого є моніторинг результатів зовнішнього забезпечення якості вищої освіти, отриманих під час акредитаційних експертиз освітніх програм Університету різних рівнів вищої освіти та розроблення пропозицій, із урахуванням рекомендацій ЕГ та ГЕР, щодо удосконалення забезпечення якості як ОП, так і освітньої діяльності в цілому. Так, наприклад, згідно із рекомендаціями ЕГ та ГЕР протягом 2019-2021 років в Університеті розроблено та затверджено такі документи: Порядок визнання у НУ "Львівська політехніка" результатів навчання, здобутих у неформальній та інформальній освіті (<https://lpnu.ua/poriadok-vyznannia-rezultativ-navchannia-zdobutykh-u-neformalnii-ta-informalnii-osviti>); Положення про гарантів освітніх програм у НУ "Львівська політехніка" (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-garantiv-osvitnikh-program>); Порядок розгляду звернень студентів НУ "Львівська політехніка" (<https://lpnu.ua/poriadok-rozgliadu-zvernen-studentiv>); Положення про Кодекс корпоративної культури НУ "Львівська політехніка" (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-kodeks-korporativnoi-kultury-natsionalnoho-universytetu-lvivska-politekhnika>); удосконалено Положення про підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників НУ "Львівська політехніка" (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-pidvyshchennia-kvalifikatsii-ppr>); упорядковано розміщення інформації про ОП та силабуси освітніх компонентів на сайті Університету, розроблено спеціальну форму для подачі пропозицій та рекомендацій стейкхолдерами на проекти ОП тощо. Відповідно до рекомендацій акредитаційної комісії попередньої акредитації (2012 рік) було посилено наукову активність здобувачів, удосконалено НМК дисциплін на платформі дистанційного навчання. Також, на ОП було враховано рекомендації ЕГ та ГЕР, що були сформовані в результаті акредитації ОНП "Маркетинг", рівень вищої освіти - доктор філософії, а саме підвищення публікаційної активності викладачів у закордонних виданнях, що індексуються наукометричними базами WoS та Scopus. В ОП було враховано і рекомендації ЕГ та ГЕР, що були сформовані в результаті акредитації: аспірантської ОНП 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність", а саме щодо документального підтвердження опитування здобувачів, можливостей внесення пропозицій он-лайн до проекту; бакалаврської ОПП 075 "Маркетинг", а саме щодо продовження поширення інформації щодо можливостей університету та заохочення студентів до освітньо-наукової діяльності.

Опишіть, яким чином учасники академічної спільноти змістовно залучені до процедур внутрішнього забезпечення якості ОП?

Учасники академічної спільноти змістовно залучені до процедур внутрішнього забезпечення якості ОП відповідно до Положення про систему внутрішнього забезпечення якості освітньої діяльності та якості вищої освіти НУ "Львівська політехніка" (<https://lpnu.ua/polozhennia-pro-svzya>). Зокрема, раз на рік в Університеті формується група аудиту, яка проводить внутрішній аудит системи управління якістю Університету, в тому числі випускової кафедри ОП. В результаті внутрішнього аудиту керівництво Університету щорічно під час аналізування функціонування СУЯ із застосуванням методики SWOT-аналізу визначає зовнішні і внутрішні чинники, що стосуються його сфери діяльності й стратегічного розвитку та впливають на досягнення запланованих результатів функціонування СУЯ,

сильні та слабкі сторони, можливості і загрози. У свою чергу, заступник завідувача кафедри з питань управління якістю - д.е.н., проф. Бочко О.Ю. розробляє цілі у сфері якості, паспорт ризиків та план-факт заходів щодо управління ризиками на поточний рік. Зазначені документи затверджуються на засіданні кафедри та враховують процедури внутрішнього забезпечення якості ОП другого (магістерського) рівня вищої освіти. Критерії, за якими відбувається моніторинг та удосконалення ОП, формуються внаслідок зворотнього зв'язку з науково-педагогічними працівниками, здобувачами, випускниками, партнерами та іншими стейкхолдерами.

Опишіть розподіл відповідальності між різними структурними підрозділами ЗВО у контексті здійснення процесів і процедур внутрішнього забезпечення якості освіти

Здійснення процесів і процедур внутрішнього забезпечення якості вищої освіти в Національному університеті «Львівська політехніка» забезпечується такими підрозділами:

1. Центр забезпечення якості освіти.
2. Навчально-методичний відділ.
3. Відділ моніторингу та оперативного планування навчального процесу.
4. Центр тестування та діагностики знань.
5. Інтелектуальний навчально-науковий центр професійно-кар'єрної орієнтації.
6. Лабораторія управління ЗВО.
7. Відділ працевлаштування та зв'язків з виробництвом.
8. Студентський відділ.
9. Відділ молодіжної політики та питань соціального розвитку.
10. Центр міжнародної освіти.
11. Центр інформаційного забезпечення.
12. Науково-технічна бібліотека.
13. Видавництво.
14. Відділ кадрового забезпечення навчального процесу.
15. Відділ навчання та розвитку персоналу.
16. Бізнес-інноваційний центр.

Розподіл функціональних обов'язків, повноважень та прав цих підрозділів викладені у відповідних документах (положеннях), які розміщені на офіційному сайті Національного університету «Львівська політехніка». Такий розподіл повноважень та відповідальності обґрунтований в політиці університету у сфері якості та його організаційної структури.

9. Прозорість і публічність

Якими документами ЗВО регулюється права та обов'язки усіх учасників освітнього процесу? Яким чином забезпечується їх доступність для учасників освітнього процесу?

Учасниками освітнього процесу в Національному університеті «Львівська політехніка» є: наукові, науково-педагогічні та педагогічні працівники; здобувачі вищої освіти та інші особи, які навчаються в Університеті; фахівці-практики, яких залучають до освітнього процесу на освітніх програмах. Також, до освітнього процесу в Університеті можуть бути залучені роботодавці. Права та обов'язки наукових, педагогічних, науково-педагогічних працівників та осіб, що навчаються, визначаються відповідно до чинного законодавства України, зокрема законодавства України про освіту, вищу освіту та інших нормативних правових актів, прийнятих відповідно до нього, Статутом Національного університету «Львівська політехніка» (<https://lpnu.ua/statut-universytetu>), а також Правилами внутрішнього розпорядку Національного університету «Львівська політехніка» (<https://lpnu.ua/pravyula-vnutrishnogo-rozporiadku>). Усі згадані вище документи є доступними для всіх учасників освітнього процесу та знаходяться на офіційному сайті Національного університету «Львівська політехніка» (<https://lpnu.ua>).

Наведіть посилання на веб-сторінку, яка містить інформацію про оприлюднення на офіційному веб-сайті ЗВО відповідного проекту з метою отримання зауважень та пропозиції заінтересованих сторін (стейкхолдерів). Адреса веб-сторінки

Проект ОП (редакція 2023 р.) розміщений за посиланням: <https://lpnu.ua/osvita/pro-osvitni-programy/drugi-riven-vyshchoi-osvity>. Зауваження та пропозиції до проекту ОП можна надсилати через електронний ресурс, розміщений за посиланням: <https://feedback.lpnu.ua/node/add/major-proposal>

[edit%5Btitle%5D=%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B7%D0%B8%D1%86%D1%96%D1%8F%20%D0%B4%D0%BE%20%D0%BE%D1%81%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%BD%D1%8C%D0%BE%D1%97%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B8%C2%A0%C2%AB%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3&edit%5Bfield_major_title%5D%5Bund%5D%5B0%5D%5Bvalue%5D=%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3&edit%5Bfield_major_garant%5D%5Bund%5D%5B0%5D%5Bvalue%5D=%D0%9A%D0%BE%D1%81%D0%B0%D1%80%20%D0%9D%D0%B0%D1%82%D0%B0%D0%BB%D1%96%D1%8F%20%D0%A1%D1%82%D0%B5%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%B2%D0%BD%D0%B0&edit%5Bfield_major_garant_email%5D%5Bund%5D%5B0%5D%5Bvalue%5D=natalia.s.kosar%40lpnu.ua&edit%5Bfield_major_haluz%5D%5Bund%5D%5B0%5D%5Bvalue%5D=%D0%A3%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D1%82%D0%B0%20%D0%B0%D0%B4%D0%BC%D1%96%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F&edit%5Bfield_major_code%5D%5Bund%5D%5B0%5D%5Bvalue%5D=8.075.00.01&edit%5Bfield_field_edu_level_text%5D%5Bund%5D%5B0%5D%5Bvalue%5D=%D0%B4%D1%80%D1%83%D0%B3%D0%B8%D0%B9%20%28%D0%BC%D0%B0%D0%B3%D1%96%D1%81%D1%82%D0%B5%D](https://feedback.lpnu.ua/node/add/major-proposal?edit%5Btitle%5D=%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B7%D0%B8%D1%86%D1%96%D1%8F%20%D0%B4%D0%BE%20%D0%BE%D1%81%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%BD%D1%8C%D0%BE%D1%97%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B8%C2%A0%C2%AB%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%C2%BB&edit%5Bfield_major_title%5D%5Bund%5D%5B0%5D%5Bvalue%5D=%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3&edit%5Bfield_major_garant%5D%5Bund%5D%5B0%5D%5Bvalue%5D=%D0%9A%D0%BE%D1%81%D0%B0%D1%80%20%D0%9D%D0%B0%D1%82%D0%B0%D0%BB%D1%96%D1%8F%20%D0%A1%D1%82%D0%B5%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%B2%D0%BD%D0%B0&edit%5Bfield_major_garant_email%5D%5Bund%5D%5B0%5D%5Bvalue%5D=natalia.s.kosar%40lpnu.ua&edit%5Bfield_major_haluz%5D%5Bund%5D%5B0%5D%5Bvalue%5D=%D0%A3%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D1%82%D0%B0%20%D0%B0%D0%B4%D0%BC%D1%96%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F&edit%5Bfield_major_code%5D%5Bund%5D%5B0%5D%5Bvalue%5D=8.075.00.01&edit%5Bfield_field_edu_level_text%5D%5Bund%5D%5B0%5D%5Bvalue%5D=%D0%B4%D1%80%D1%83%D0%B3%D0%B8%D0%B9%20%28%D0%BC%D0%B0%D0%B3%D1%96%D1%81%D1%82%D0%B5%D)

Наведіть посилання на оприлюднену у відкритому доступі в мережі Інтернет інформацію про освітню програму (включаючи її цілі, очікувані результати навчання та компоненти)

Усі редакції ОП для другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю розміщені за посиланням: <https://lpnu.ua/osvita/pro-osvitni-programy/drugi-riven-vyshchoi-osvity>.

11. Перспективи подальшого розвитку ОП

Якими загалом є сильні та слабкі сторони ОП?

Сильні сторони ОП: 1) реалізується в ІНЕМ НУ «ЛП»: університет є потужним багатогалузевим університетом дослідницького типу (підґрунтя для проведення перспективних досліджень на засадах міждисциплінарності та актуальних запитів ринку; ІНЕМ є провідним науково-навчальним підрозділом бізнес-профілю в Україні (підтверджено національними та міжнародними рейтингами предметної сфери, бронзовий член Business Graduate Association); 2) реалізується на базі кафедри маркетингу і логістики, де сформована потужна наукова школа, яка має довгу історію успіху власної діяльності та міжнародні контакти з вищими школами країн Європейського союзу; 3) освітня складова ОП підлягає постійній верифікації на предмет актуальності сучасним тенденціям розвитку маркетингової науки, чому сприяє широкий доступ науково-педагогічних працівників до різних міжнародних наукових баз даних, їхня активність у проведенні наукових досліджень та публікації результатів цих досліджень; 4) впровадження в освітній процес результатів науково-дослідної роботи викладачів шляхом використання власних розробок у навчально-методичних матеріалах; 5) належне оснащення навчальних аудиторій і кабінетів; 6) орієнтована на сучасні тенденції розвитку спеціальності та ринку праці; 7) сформована клієнторієнтована організаційна культура як підґрунтя індивідуального освітнього супроводу здобувачів вищої освіти; 8) компетентність, досвідченість та висока фаховість науково-педагогічних працівників ОП; 9) ОП ґрунтується на технологіях активного навчання, має чітко сформульовані цілі, які визначені з урахуванням позицій і потреб стейкхолдерів, передбачає практично-орієнтований підхід до підготовки студентів; 10) форми навчання і викладання є студентоцентричними, забезпечують академічні свободи, базуються на новітніх досягненнях і практиках викладання; 11) наявність можливості для академічної мобільності; 12) залучення викладачів-практиків до підготовки здобувачів вищої освіти ОП; 13) наявність Віртуального навчального середовища університету, яке забезпечує освітні можливості для студентів ОП за допомогою інструментарію дистанційного навчання, що особливо важливо у найближчі роки у зв'язку з карантинними обмеженнями та умовами воєнного стану; 14) можливість навчатися за програмою подвійних дипломів (Akademia Górniczo-Hutnicza im. Stanisława Staszica w Krakowie, AGH, Poland). Слабкі сторони ОП: 1) відсутність дуальної освіти; 2) брак практики підготовки за системою подвійних дипломів, хоча така можливість для студентів забезпечена; 3) недостатня кількість ліцензованого програмного забезпечення маркетингового спрямування.

Якими є перспективи розвитку ОП упродовж найближчих 3 років? Які конкретні заходи ЗВО планує здійснити задля реалізації цих перспектив?

Перспективи розвитку ОП впродовж найближчих 3 років полягають у: 1) постійному перегляді та оновленні ОК, результатів навчання, форм і методів викладання, а також змісту вибіркового блоку ОП; 2) активізації роботи із здобувачами для отримання ними подвійних дипломів; 3) викладанні дисциплін іноземною мовою; 4) збільшенні кількості викладачів, що підвищують рівень фахових компетенцій шляхом стажування у вітчизняних та іноземних організаціях, приймають участь у міжнародних наукових проєктах, публікують результати власних наукових досліджень у виданнях, що входять до наукометричних баз Scopus та Web of Science; 5) підвищенні академічної мобільності як здобувачів вищої освіти, так і науково-педагогічних працівників; 6) активізації наукової роботи здобувачів освіти. Основні заходи ЗВО, які можна здійснити задля реалізації цих перспектив: 1. Регулярна актуалізація ОП сумісно з роботодавцями та іншими стейкхолдерами на основі найкращих практик провідних ЗВО України та світу. 2. Залучення активних студентів до участі у проєктах і конкурсах фахового спрямування, проєктних заявок щодо участі у міжнародних освітніх програмах, зокрема ЄС, запитів на гранти з академічної мобільності тощо. 3. Інтенсифікація співпраці з Львівською міською радою та Львівською обласною радою для маркетингового супроводу регіональних проєктів. 4. Інтенсифікація співпраці з місцевим бізнесом та владою шляхом проведення дебатів та "круглих столів" з метою виявлення проблемних питань та актуалізації маркетингових інструментів для їх вирішення. 5. Залучення закордонних науковців до проведення навчальних занять (за програмами «Visiting professor») та спільних досліджень. 6. Розширення співпраці із закордонними ЗВО у рамках забезпечення академічної мобільності здобувачів та викладачів.

Запевнення

Запевняємо, що уся інформація, наведена у відомостях та доданих до них матеріалах, є достовірною.

Гарантуємо, що ЗВО за запитом експертної групи надасть будь-які документи та додаткову інформацію, яка стосується освітньої програми та/або освітньої діяльності за цією освітньою програмою.

Надаємо згоду на опрацювання та оприлюднення цих відомостей про самооцінювання та усіх доданих до них матеріалів у повному обсязі у відкритому доступі.

Додатки:

Таблиця 1. Інформація про обов'язкові освітні компоненти ОП

Таблиця 2. Зведена інформація про викладачів ОП

Таблиця 3. Матриця відповідності програмних результатів навчання, освітніх компонентів, методів навчання та оцінювання

Шляхом підписання цього документа запевняю, що я належним чином уповноважений на здійснення такої дії від імені закладу вищої освіти та за потреби надам документ, який посвідчує ці повноваження.

Документ підписаний кваліфікованим електронним підписом/кваліфікованою електронною печаткою.

Інформація про КЕП

ПІБ: Давидчак Олег Романович

Дата: 12.12.2022 р.

Таблиця 1. Інформація про обов'язкові освітні компоненти ОП

Назва освітнього компонента	Вид компонента	Силабус або інші навчально-методичні матеріали		Якщо освітній компонент потребує спеціального матеріально-технічного забезпечення, наведіть відомості щодо нього*
		Назва файла	Хеш файла	
СК1.1. Соціальна відповідальність у маркетингу	навчальна дисципліна	<i>Соціальна відповідальність у маркетингу_2021.PDF</i>	I8R7LHNTNDtfzNNpWvsVg55pt7u80vYOAKRJwJnSYM=	Мультимедійна система: проектор мультимедійний Epson, стаціонарно змонтований екран, стаціонарно встановлені колонки, ноутбук.
СК2.1. Логістичний менеджмент	навчальна дисципліна	<i>Логістичний менеджмент_2021.PDF</i>	CUto1iQNohZY1+E23mOfWbgThEs/ELqgVj/T13/YAaq=	Мультимедійна система: проектор мультимедійний Epson, стаціонарно змонтований екран, стаціонарно встановлені колонки, ноутбук.
СК2.2. Маркетинговий менеджмент	навчальна дисципліна	<i>Маркетинговий менеджмент_2021-2022.pdf</i>	A7SLzF5RoKf/v9NpFtUw/qFgUXLSf6C4c8PeEi5Ee1U=	Мультимедійна система: проектор мультимедійний Epson, стаціонарно змонтований екран, стаціонарно встановлені колонки, ноутбук.
СК2.3. Рекламний менеджмент	навчальна дисципліна	<i>Рекламний менеджмент_2021-2022.pdf</i>	nMYXfkT9duoQwNNVy+otDQaC1cqzP+nUSm3PVDryCk=	Мультимедійна система: проектор мультимедійний Epson, стаціонарно змонтований екран, стаціонарно встановлені колонки, ноутбук.
СК2.5. Фінансовий менеджмент	навчальна дисципліна	<i>Фінансовий менеджмент_2021-2022.PDF</i>	kcoa5gtxseegJ/II783L6ewtCF7S8zOPrXxapFCTIs8=	Мультимедійна система: проектор мультимедійний Epson, стаціонарно змонтований екран, стаціонарно встановлені колонки, ноутбук.
СК2.6. Маркетингова політика розподілу	навчальна дисципліна	<i>Маркетингова політика розподілу_2021-2022.pdf</i>	B15Bi28WoDGhDo889/Zx6e6woE551sAS2ulTwov5eAc=	Мультимедійна система: проектор мультимедійний Epson, стаціонарно змонтований екран, стаціонарно встановлені колонки, ноутбук.
СК2.7. Стратегічний маркетинг (КП)	курслова робота (проект)	<i>КП_2021_Стратегічний маркетинг.pdf</i>	KB1ccvvLON9C3T6nrNeqWy+GK3LNlicqlxRGIk26LLI=	Мультимедійна система: проектор мультимедійний Epson, стаціонарно змонтований екран, стаціонарно встановлені колонки, ноутбук.
СК2.8. Рекламний менеджмент (КП)	курслова робота (проект)	<i>КП_Рекламний менеджмент_2021.pdf</i>	5KBSil1A3PGmRrpvgSkW8CZIP/TmutbPh5hOmJQLYac=	Мультимедійна система: проектор мультимедійний Epson, стаціонарно змонтований екран, стаціонарно встановлені колонки, ноутбук.
СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи	практика	<i>Програми практики 2021-2022.pdf</i>	kIcjqmed/d8oAdnKAjK1osxRY4oV4FX51WB36Apifm4=	
СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	підсумкова атестація	<i>МВ_МКР_2021-2022.pdf</i>	kSAdt9EBqBDNQsF5Joo3ZYtACXuH9yIkYzx3b63FLGg=	Ноутбук Lenovo IdeaPad320 Intel Pentium Core i3 2.0 GHz/DDR4 4Gb/Gb/HDD 1Tb/15.6 – 2 шт.
СК2.11. Захист магістерської кваліфікаційної роботи	підсумкова атестація	<i>МВ_МКР_2021-2022.pdf</i>	kSAdt9EBqBDNQsF5Joo3ZYtACXuH9yIkYzx3b63FLGg=	Мультимедійна система: проектор мультимедійний Epson, стаціонарно змонтований екран, стаціонарно встановлені колонки, ноутбук.
СК2.4. Стратегічний маркетинг	навчальна дисципліна	<i>Стратегічний маркетинг_2021.PDF</i>	In7ss1mkMeJQM3Wsy7CPxW2ziNHw7hvKY6+wJRuXvlg=	Мультимедійна система: проектор мультимедійний Epson, стаціонарно змонтований екран, стаціонарно встановлені колонки, ноутбук.

* наводяться відомості, як мінімум, щодо наявності відповідного матеріально-технічного забезпечення, його достатності для реалізації ОП; для обладнання/устаткування – також кількість, рік введення в експлуатацію, рік останнього ремонту; для програмного забезпечення – також кількість ліцензій та версія програмного забезпечення

Таблиця 2. Зведена інформація про викладачів ОП

ІД викладача	ПІБ	Посада	Структурний підрозділ	Кваліфікація викладача	Стаж	Навчальні дисципліни, що їх викладає викладач на ОП	Обґрунтування
59583	Косар Наталія Степанівна	Доцент, Основне місце роботи	Інститут економіки і менеджменту	Диплом кандидата наук ДК 005437, виданий 12.01.2000, Атестат доцента ДЦ 008685, виданий 23.10.2003	24	СК2.6. Маркетингова політика розподілу	Академічна та професійна кваліфікація забезпечує досягнення цілей та програмних результатів навчання ОП, що засвідчується виконанням підпунктів: 1, 3, 4, 8, 12, 14, 19 п. 38 чинних Ліцензійних умов «Види та результати професійної діяльності»
59583	Косар Наталія Степанівна	Доцент, Основне місце роботи	Інститут економіки і менеджменту	Диплом кандидата наук ДК 005437, виданий 12.01.2000, Атестат доцента ДЦ 008685, виданий 23.10.2003	24	СК2.4. Стратегічний маркетинг	Академічна та професійна кваліфікація забезпечує досягнення цілей та програмних результатів навчання ОП, що засвідчується виконанням підпунктів: 1, 3, 4, 8, 12, 14, 19 п. 38 чинних Ліцензійних умов «Види та результати професійної діяльності»
164247	Глинський Назар Юрійович	Професор, Основне місце роботи	Інститут економіки і менеджменту	Диплом бакалавра, Національний університет "Львівська політехніка", рік закінчення: 2002, спеціальність: 0501 Економіка і підприємництво, Диплом магістра, Національний університет "Львівська політехніка", рік закінчення: 2003, спеціальність: 050108 Маркетинг, Диплом кандидата наук ДК 066654, виданий 30.03.2011, Атестат доцента 12ДЦ	15	СК2.3. Рекламний менеджмент	Академічна та професійна кваліфікація забезпечує досягнення цілей та програмних результатів навчання ОП, що засвідчується виконанням підпунктів: 1, 4, 8, 10, 11. 19 п. 38 чинних Ліцензійних умов «Види та результати професійної діяльності».

				038415, виданий 03.04.2014			
43003	Мних Ольга Богданівна	Професор, Основне місце роботи	Інститут економіки і менеджменту	Диплом доктора наук ДД 008070, виданий 10.03.2010, Диплом кандидата наук КД 019901, виданий 25.07.1990, Атестат доцента ДЦАЕ 000537, виданий 25.06.1998, Атестат професора 12ПР 007349, виданий 10.11.2011	35	СК2.5. Фінансовий менеджмент	Академічна та професійна кваліфікація забезпечує досягнення цілей та програмних результатів навчання ОП, що засвідчується виконанням підпунктів: 1, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 12, 14 п. 38 чинних Ліцензійних умов «Види та результати професійної діяльності».
115214	Крикавський Євген Васильович	Завідувач кафедри, Основне місце роботи	Інститут економіки і менеджменту	Диплом доктора наук ДН 003543, виданий 07.07.1997, Диплом кандидата наук ЭК 016919, виданий 22.12.1983, Атестат доцента ДЦ 022070, виданий 17.02.1990, Атестат професора ПР 000060, виданий 11.05.2000	42	СК2.2. Маркетингови й менеджмент	Академічна та професійна кваліфікація забезпечує досягнення цілей та програмних результатів навчання ОП, що засвідчується виконанням підпунктів: 1, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 19, п. 38 чинних Ліцензійних умов «Види та результати професійної діяльності»
181765	Чорнописька Наталія Вікторівна	Доцент, Основне місце роботи	Інститут економіки і менеджменту	Диплом кандидата наук ДК 014881, виданий 12.06.2002, Атестат доцента О2ДЦ 011574, виданий 16.02.2006	20	СК2.1. Логістичний менеджмент	Академічна та професійна кваліфікація забезпечує досягнення цілей та програмних результатів навчання ОП, що засвідчується виконанням підпунктів: 1, 3, 4, 8, 10, 12, 14, 19 п. 38 чинних Ліцензійних умов «Види та результати професійної діяльності».
71817	Дмитрів Анна Ярославівна	Доцент, Основне місце роботи	Інститут економіки і менеджменту	Диплом бакалавра, Львівська комерційна академія, рік закінчення: 2003, спеціальність: 0501 Економіка і підприємництво, Диплом магістра, Львівська комерційна академія, рік закінчення: 2004,	15	СК2.2. Маркетингови й менеджмент	Академічна та професійна кваліфікація забезпечує досягнення цілей та програмних результатів навчання ОП, що засвідчується виконанням підпунктів: 4, 12, 14, 19, 20 п. 38 чинних Ліцензійних умов «Види та результати професійної діяльності».

				спеціальність: 050108 Маркетинг, Диплом кандидата наук ДК 016416, виданий 10.10.2013, Атестат доцента 12ДЦ 045847, виданий 25.02.2016			
19807	Бочко Олена Юріївна	Професор, Основне місце роботи	Інститут економіки і менеджменту	Диплом бакалавра, Львівський державний аграрний університет, рік закінчення: 2001, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом магістра, Львівський державний аграрний університет, рік закінчення: 2003, спеціальність: 0502 Менеджмент організацій, Диплом доктора наук ДД 008180, виданий 05.03.2019, Диплом кандидата наук ДК 053393, виданий 08.07.2009, Атестат доцента 12ДЦ 027877, виданий 14.04.2011, Атестат професора АП 003891, виданий 07.04.2022	17	СК2.3. Рекламний менеджмент	Академічна та професійна кваліфікація забезпечує досягнення цілей та програмних результатів навчання ОП, що засвідчується виконанням підпунктів: 1, 3, 4, 5, 7, 8, 12, 19 п. 38 чинних Ліцензійних умов «Види та результати професійної діяльності»
369242	Гринкевич Світлана Степанівна	Професор, Основне місце роботи	Інститут економіки і менеджменту	Диплом доктора наук ДД 3423, виданий 26.06.2014, Диплом кандидата наук ДК 28892, виданий 11.05.2005, Атестат доцента 12ДЦ 20876, виданий 23.12.2008, Атестат професора 12ПР 011160, виданий 15.12.2015	19	СК1.1. Соціальна відповідальніст ь у маркетингу	Академічна та професійна кваліфікація забезпечує досягнення цілей та програмних результатів навчання ОП, що засвідчується виконанням підпунктів: 1, 3, 4, 6, 7, 8, 10, 14, 19, 20 п. 38 чинних Ліцензійних умов «Види та результати професійної діяльності»
196568	Мащак Наталія Михайлівна	Доцент, Основне місце	Інститут економіки і менеджменту	Диплом бакалавра, Національний	9	СК1.1. Соціальна відповідальніст	Академічна та професійна кваліфікація

	роботи	університет "Львівська політехніка", рік закінчення: 2008, спеціальність: 0502 Менеджмент, Диплом магістра, Національний університет "Львівська політехніка", рік закінчення: 2009, спеціальність: 050208 Логістика, Диплом кандидата наук ДК 028131, виданий 28.04.2015	ь у маркетингу	забезпечує досягнення цілей та програмних результатів навчання ОП, що засвідчується виконанням підпунктів: 1, 3, 4, 12, 13, 19 п. 38 чинних Ліцензійних умов «Види та результати професійної діяльності».
--	--------	--	----------------	---

Таблиця 3. Матриця відповідності програмних результатів навчання, освітніх компонентів, методів навчання та оцінювання

Програмні результати навчання ОП	ПРН відповідає результату навчання, визначеному стандартом вищої освіти (або охоплює його)	Обов'язкові освітні компоненти, що забезпечують ПРН	Методи навчання	Форми та методи оцінювання
<i>AiB2. Відповідальність за розвиток професійного знання і практик, оцінку стратегічного розвитку команди</i>	☒	СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу; методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.	Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента.
		СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи	Виконання програми практики на базі практики, індивідуального завдання наукового керівника. за темою магістерської кваліфікаційної роботи. Самостійна робота з джерелами інформації. Підготовка та написання звіту. Методи дослідження: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.	Поточний контроль за виконанням плану практики та індивідуального завдання. Підсумковий контроль у формі захисту звіту за результатами практики, відгуків керівників практики від НУ ЛП та від бази практики.
		СК2.6. Маркетингова політика розподілу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-	Поточний та екзаменаційний контроль.

	рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу.	Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: усне опитування.
СК2.5. Фінансовий менеджмент	Практичні, лабораторні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод. Самостійна робота: репродуктивний метод, дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Поточний контроль – усне фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; виконання та захист лабораторних робіт; обговорення ситуаційних завдань та кейсів. Підсумковий контроль: диференційований залік за результатами поточного контролю.
СК2.4. Стратегічний маркетинг	Практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний контроль. Методи оцінювання знань: обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
СК2.3. Рекламний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний контроль: вибіркоче усне опитування, оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, уточнень і визначень тощо.
СК2.2. Маркетинговий менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; ділові рольові ігри; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
СК2.1. Логістичний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: Teambuilding, ділові ігри, ситуаційні вправи, робота в командах, індивідуальна робота. Самостійна робота: репродуктивний метод, дослідницький метод. "	Поточний контроль: виконання завдань; участь в ділових іграх, оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. "
СК1.1. Соціальна відповідальність у маркетингу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу, метод дедукції, метод індукції. Самостійна робота: репродуктивний метод,	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів; оцінювання

			евристичний метод, дослідницький метод.	активності та оригінальності представлення результатів вирішення завдань у формі презентацій. Підсумковий контроль - диференційований залік за результатами поточного контролю.
<p><i>ПРН 11. Використовувати методи маркетингового стратегічного аналізу та інтерпретувати його результати з метою вдосконалення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта.</i></p>	☒	СК2.11. Захист магістерської кваліфікаційної роботи	Публічний захист магістерської кваліфікаційної роботи.	Форми та методи оцінювання: оцінювання змісту роботи, оцінювання представлення роботи та відповідей на питання, відгук керівника та рецензія рецензента.
		СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу; методи узагальнення та синтезу; методи економіко- математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно- комунікаційних і програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.	Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента. "
		СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи	Виконання програми практики на базі практики, індивідуального завдання наукового керівника. за темою магістерської кваліфікаційної роботи. Самостійна робота з джерелами інформації. Підготовка та написання звіту. Методи дослідження: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.	Поточний контроль за виконанням плану практики та індивідуального завдання. Підсумковий контроль у формі захисту звіту за результатами практики, відгуків керівників практики від НУ ЛП та від бази практики.
		СК2.7. Стратегічний маркетинг (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.2. Маркетинговий менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно- рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
		СК2.4. Стратегічний маркетинг	Лекційні та практичні заняття: інформаційно- рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота:	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення

			репродуктивний метод; дослідницький метод.	ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, розв'язування задач. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
<p><i>АіВ1. Прийняття рішень у складних і непередбачуваних умовах, що потребує застосування нових підходів та прогнозування.</i></p>	☒	СК2.11. захист магістерської кваліфікаційної роботи	Публічний захист магістерської кваліфікаційної роботи.	Форми та методи оцінювання: оцінювання змісту роботи, оцінювання представлення роботи та відповідей на питання, відгук керівника та рецензія рецензента.
		СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу; методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.	Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента.
		СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи	Виконання програми практики на базі практики, індивідуального завдання наукового керівника. за темою магістерської кваліфікаційної роботи. Самостійна робота з джерелами інформації. Підготовка та написання звіту. Методи дослідження: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.	Поточний контроль за виконанням плану практики та індивідуального завдання. Підсумковий контроль у формі захисту звіту за результатами практики, відгуків керівників практики від НУ ЛП та від бази практики.
		СК2.8. Рекламний менеджмент (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.7. Стратегічний маркетинг (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.6. Маркетингова політика розподілу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод, дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, розв'язування задач. Екзамен: тестування або письмове опитування, усне опитування.
		СК2.1. Логістичний	Лекційні та практичні	"Поточний та

		менеджмент	заняття: репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод, дослідницький метод.	екзаменаційний контроль. Поточний контроль: усне опитування; виступи та презентації; учать в обговореннях; виконання завдань. Екзаменаційний контроль: комп'ютерне тестування, усне опитування.
		СК2.2. Маркетинговий менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень; ділові рольові ігри; розв'язування задач. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
		СК2.3. Рекламний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Поточний контроль: вибіркоче усне опитування, оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, уточнень і визначень тощо. Екзамен: тестування, усне опитування.
		СК2.4. Стратегічний маркетинг	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
		СК2.5. Фінансовий менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод.	Поточний та заліковий контроль. Поточний контроль: усне фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів. Підсумковий контроль: диференційований залік за результатами поточного контролю.
КОМ2. Використання іноземних мов у професійній діяльності.	☒	СК1.1. Соціальна відповідальність у маркетингу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу, метод дедукції, метод індукції. Самостійна робота: репродуктивний метод, евристичний метод, дослідницький метод.	Поточний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів.
		СК2.2. Маркетинговий менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний контроль. Методи оцінювання знань: обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій.

		СК2.11. Захист магістерської кваліфікаційної роботи	Публічний захист магістерської кваліфікаційної роботи.	Форми та методи оцінювання: оцінювання змісту роботи, оцінювання представлення роботи та відповідей на питання, відгук керівника та рецензія рецензента.
		СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; метод проблемного викладу; методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.	Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента.
КОМ1. Зрозуміле і недвозначне донесення власних висновків, а також знань та пояснень, що їх обґрунтовують, до фахівців і нефахівців, зокрема, до осіб, які навчаються.	☒	СК1.1. Соціальна відповідальність у маркетингу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу, метод дедукції, метод індукції. Самостійна робота: репродуктивний метод, евристичний метод, дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів. Підсумковий контроль - диференційований залік за результатами поточного контролю.
		СК2.1. Логістичний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: пояснювально-ілюстративний метод, евристичний метод, рольові ігри. Самостійна робота: репродуктивний метод, дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Поточний контроль: участь в рольових іграх; виконання завдань; динамічна виставка особистих досягнень відповідно до етапів проходження гри. Екзаменаційний контроль: комп'ютерне тестування, усне опитування.
		СК2.2. Маркетинговий менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій; ділові рольові ігри. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
		СК2.3. Рекламний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний контроль: вибіркоче усне опитування, оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, уточнень і визначень тощо.
		СК2.4. Стратегічний маркетинг	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування;

		обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
СК2.7. Стратегічний маркетинг (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
СК2.6. Маркетингова політика розподілу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу.	Поточний та екзаменаційний контроль: обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій. Екзаменаційний контроль: тестування або письмове опитування; усне опитування.
СК2.8. Рекламний менеджмент (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи	Виконання програми практики на базі практики, індивідуального завдання наукового керівника. за темою магістерської кваліфікаційної роботи. Самостійна робота з джерелами інформації. Підготовка та написання звіту. Методи дослідження: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.	Поточний контроль за виконанням плану практики та індивідуального завдання. Підсумковий контроль у формі захисту звіту за результатами практики, відгуків керівників практики від НУ ЛП та від бази практики.
СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу; методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.	Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента. "
СК2.11. Захист магістерської кваліфікаційної роботи	Публічний захист магістерської кваліфікаційної роботи.	Форми та методи оцінювання: оцінювання змісту роботи, оцінювання представлення роботи та відповідей на питання, відгук керівника та рецензія рецензента.
СК2.5. Фінансовий менеджмент	Лекційні та практичні заняття: методи критичного і системного мислення та	Поточний та заліковий контроль. Поточний контроль: усне

			аналізу, методи вивчення конфліктних ситуацій у сфері фінансового менеджменту та участі стейкхолдерів при розробленні фінансових рішень.	фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів. Підсумковий контроль - диференційований залік за результатами поточного контролю.
<p><i>ПРН 16. Знати та розуміти важливість соціальної відповідальності за прийняті рішення, дотримуватись морально-культурних цінностей.</i></p>	<input checked="" type="checkbox"/>	СК1.1. Соціальна відповідальність у маркетингу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу, метод дедукції, метод індукції. Самостійна робота: репродуктивний метод, евристичний метод, дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів; оцінювання активності та оригінальності представлення результатів вирішення завдань у формі презентацій. Підсумковий контроль - диференційований залік за результатами поточного контролю.
		СК2.2. Маркетинговий менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
		СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи	Виконання програми практики на базі практики, індивідуального завдання наукового керівника. за темою магістерської кваліфікаційної роботи. Самостійна робота з джерелами інформації. Підготовка та написання звіту. Методи дослідження: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.	Поточний контроль за виконанням плану практики та індивідуального завдання. Підсумковий контроль у формі захисту звіту за результатами практики, відгук керівників практики від НУ ЛП та від бази практики.
		СК2.8. Рекламний менеджмент (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.	Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента.

		СК2.3. Рекламний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Поточний контроль: вибіркове усне опитування, оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, уточнень і визначень тощо. Екзамен: тестування, усне опитування.
ПРН 15. Збирати необхідні дані з різних джерел, обробляти і аналізувати їх результати із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення.	☒	СК2.7. Стратегічний маркетинг (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.8. Рекламний менеджмент (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи	Виконання програми практики на базі практики, індивідуального завдання наукового керівника. за темою магістерської кваліфікаційної роботи. Самостійна робота з джерелами інформації. Підготовка та написання звіту. Методи дослідження: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.	Поточний контроль за виконанням плану практики та індивідуального завдання. Підсумковий контроль у формі захисту звіту за результатами практики, відгук керівників практики від НУ ЛП та від бази практики.
		СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу; методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.	Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента. "
		СК2.5. Фінансовий менеджмент	Лекційні, практичні та лабораторні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркове опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів; оцінювання активності та оригінальності представлення результатів вирішення завдань у формі презентацій; оцінювання рівня виконання та захисту лабораторних робіт. Підсумковий контроль- диференційований залік за результатами поточного контролю.

		СК2.4. Стратегічний маркетинг	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності внесених пропозицій, розв'язування задач. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
		СК2.1. Логістичний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: евристичний метод, метод проблемного викладу, частково-пошуковий метод, інтерактивні методи (кейси). Самостійна робота: репродуктивний метод, дослідницький метод. "	Поточний контроль: участь в обговореннях; виконання завдань; оцінка активності у розгляді ситуаційних вправ; система накопичення балів.
ПРН 14. Формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку.	☒	СК2.8. Рекламний менеджмент (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.6. Маркетингова політика розподілу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод, дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування, усне опитування.
		СК2.3. Рекламний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Поточний контроль: вибіркоче усне опитування, оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, уточнень і визначень тощо. Екзамен: тестування, усне опитування.
		СК2.1. Логістичний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: евристичний метод, ділові ігри, рольові ігри. Самостійна робота: репродуктивний метод, дослідницький метод. "	Поточний контроль: виступи та презентації; участь в рольових іграх; участь у ділових іграх.
		СК1.1. Соціальна відповідальність у маркетингу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу, метод дедукції, метод індукції. Самостійна робота: репродуктивний метод, евристичний метод, дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів; оцінювання активності та оригінальності представлення результатів вирішення завдань у формі презентацій. Підсумковий контроль - диференційований залік за

				результатами поточного контролю.
<p><i>ПРН 13. Керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання.</i></p>	<input checked="" type="checkbox"/>	<p>СК2.3. Рекламний менеджмент</p>	<p>Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.</p>	<p>Поточний та екзаменаційний контроль. Поточний контроль: вибіркове усне опитування, оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, уточнень і визначень тощо. Екзамен: тестування, усне опитування.</p>
		<p>СК2.2. Маркетинговий менеджмент</p>	<p>Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.</p>	<p>Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.</p>
<p><i>ПРН 12. Здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проектів і програм.</i></p>	<input checked="" type="checkbox"/>	<p>СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи</p>	<p>Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу; методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.</p>	<p>Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента.</p> <p>"</p>
		<p>СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи</p>	<p>Виконання програми практики на базі практики, індивідуального завдання наукового керівника. за темою магістерської кваліфікаційної роботи. Самостійна робота з джерелами інформації. Підготовка та написання звіту. Методи дослідження: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.</p>	<p>Поточний контроль за виконанням плану практики та індивідуального завдання. Підсумковий контроль у формі захисту звіту за результатами практики, відгуків керівників практики від НУ ЛПІ та від бази практики.</p>
		<p>СК2.7. Стратегічний маркетинг (КП)</p>	<p>Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.</p>	<p>Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.</p>
		<p>СК2.4. Стратегічний маркетинг</p>	<p>Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.</p>	<p>Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності внесених пропозицій, розв'язування задач. Екзамен: тестування або письмове опитування;</p>

		СК2.2. Маркетинговий менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	усне опитування. Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування.
<i>АіВз. Здатність до подальшого навчання, яке значною мірою є автономним та самостійним.</i>	☒	СК2.8. Рекламний менеджмент (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.3. Рекламний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний контроль: вибіркве усне опитування, оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, уточнень і визначень тощо.
		СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи	Виконання програми практики на базі практики, індивідуального завдання наукового керівника. за темою магістерської кваліфікаційної роботи. Самостійна робота з джерелами інформації. Підготовка та написання звіту. Методи дослідження: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.	Поточний контроль за виконанням плану практики та індивідуального завдання. Підсумковий контроль у формі захисту звіту за результатами практики, відгуків керівників практики від НУ ЛП та від бази практики.
		СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу; методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.	Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента.
<i>ПРН 10. Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів.</i>	☒	СК2.11. Захист магістерської кваліфікаційної роботи	Публічний захист магістерської кваліфікаційної роботи.	Форми та методи оцінювання: оцінювання змісту роботи, оцінювання представлення роботи та відповідей на питання, відгук керівника та рецензія рецензента.
		СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу;	Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи.

	методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.	Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента. "
СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи	Виконання програми практики на базі практики, індивідуального завдання наукового керівника. за темою магістерської кваліфікаційної роботи. Самостійна робота з джерелами інформації. Підготовка та написання звіту. Методи дослідження: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.	Поточний контроль за виконанням плану практики та індивідуального завдання. Підсумковий контроль у формі захисту звіту за результатами практики, відгуків керівників практики від НУ ЛП та від бази практики.
СК2.8. Рекламний менеджмент (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
СК2.6. Маркетингова політика розподілу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод, дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, розв'язування задач. Екзамен: тестування або письмове опитування, усне опитування.
СК2.5. Фінансовий менеджмент	Лекційні, практичні та лабораторні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів; виконання та захист лабораторних робіт; оцінювання активності та оригінальності представлення результатів вирішення завдань у формі презентацій. Підсумковий контроль- диференційований залік за результатами поточного контролю.
СК2.3. Рекламний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Поточний контроль: вибіркоче усне опитування, оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, уточнень і визначень тощо. Екзамен: тестування, усне опитування.

		СК2.2. Маркетинговий менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень; розв'язування задач. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування."
		СК2.1. Логістичний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод, дослідницький метод. "	Поточний контроль: участь в обговореннях; виконання завдань; оцінка активності у розгляді ситуаційних вправ; система накопичення балів. Екзаменаційний контроль: комп'ютерне тестування, усне опитування.
<i>ПРН 8. Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу</i>	☒	СК2.11. Захист магістерської кваліфікаційної роботи	Публічний захист магістерської кваліфікаційної роботи.	Форми та методи оцінювання: оцінювання змісту роботи, оцінювання представлення роботи та відповідей на питання, відгук керівника та рецензія рецензента. "
		СК2.8. Рекламний менеджмент (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.6. Маркетингова політика розподілу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: усне опитування.
		СК1.1. Соціальна відповідальність у маркетингу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу, метод дедукції, метод індукції. Самостійна робота: репродуктивний метод, евристичний метод, дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів; оцінювання активності та оригінальності представлення результатів вирішення завдань у формі презентацій. Підсумковий контроль - диференційований залік за результатами поточного контролю.
		СК2.2. Маркетинговий менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: обговорення ситуаційних завдань; ділові ігри; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.

		СК2.3. Рекламний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Поточний контроль: вибіркоче усне опитування, оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, уточнень і визначень тощо. Екзамен: тестування, усне опитування.
ПРН 9. Розуміти сутність та особливості застосування маркетингових інструментів у процесі прийняття маркетингових рішень.	☒	СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу; методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.	Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента.
		СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи	Виконання програми практики на базі практики, індивідуального завдання наукового керівника. за темою магістерської кваліфікаційної роботи. Самостійна робота з джерелами інформації. Підготовка та написання звіту. Методи дослідження: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.	Поточний контроль за виконанням плану практики та індивідуального завдання. Підсумковий контроль у формі захисту звіту за результатами практики, відгуків керівників практики від НУ ЛП та від бази практики.
		СК2.7. Стратегічний маркетинг (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.4. Стратегічний маркетинг	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
		СК2.2. Маркетинговий менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.

<p>ПРН1. Знати і вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні принципи, теорії, методи і практичні прийоми маркетингу.</p>	<p>☒</p>	<p>СК1.1. Соціальна відповідальність у маркетингу</p>	<p>Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу, метод дедукції, метод індукції. Самостійна робота: репродуктивний метод, евристичний метод, дослідницький метод.</p>	<p>Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів; оцінювання активності та оригінальності представлення результатів вирішення завдань у формі презентацій. Підсумковий контроль - диференційований залік за результатами поточного контролю.</p>
		<p>СК2.6. Маркетингова політика розподілу</p>	<p>Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод.</p>	<p>Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування, усне опитування.</p>
		<p>СК2.3. Рекламний менеджмент</p>	<p>Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.</p>	<p>Поточний та екзаменаційний контроль. Поточний контроль: вибіркоче усне опитування, оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, уточнень і визначень тощо. Екзамен: тестування, усне опитування.</p>
		<p>СК2.8. Рекламний менеджмент (КП)</p>	<p>Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.</p>	<p>Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.</p>
		<p>СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи</p>	<p>Виконання програми практики на базі практики, індивідуального завдання наукового керівника. за темою магістерської кваліфікаційної роботи. Самостійна робота з джерелами інформації. Підготовка та написання звіту. Методи дослідження: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.</p>	<p>Поточний контроль за виконанням плану практики та індивідуального завдання. Підсумковий контроль у формі захисту звіту за результатами практики, відгуків керівників практики від НУ ЛП та від бази практики. "</p>
		<p>СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи</p>	<p>Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу; методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і програмно-прикладних</p>	<p>Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента. "</p>

			засобів навчання під час підготовки роботи	
		СК2.11. захист магістерської кваліфікаційної роботи	Публічний захист магістерської кваліфікаційної роботи.	Форми та методи оцінювання: оцінювання змісту роботи, оцінювання представлення роботи та відповідей на питання, відгук керівника та рецензія рецензента.
<p><i>ПРН 3. Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.</i></p>	<input checked="" type="checkbox"/>	СК2.4. Стратегічний маркетинг	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
		СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу; методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.	Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента.
		СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи	"Виконання програми практики на базі практики, індивідуального завдання наукового керівника. за темою магістерської кваліфікаційної роботи. Самостійна робота з джерелами інформації. Підготовка та написання звіту. Методи дослідження: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.	Поточний контроль за виконанням плану практики та індивідуального завдання. Підсумковий контроль у формі захисту звіту за результатами практики, відгуків керівників практики від НУ ЛПІ та від бази практики.
		СК2.8. Рекламний менеджмент (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.7. Стратегічний маркетинг (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.6. Маркетингова політика розподілу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне

			проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод, дослідницький метод.	індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, розв'язування задач. Екзамен: тестування або письмове опитування, усне опитування.
		СК2.5. Фінансовий менеджмент	Лекційні, практичні та лабораторні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркове опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів; виконання та захист лабораторних робіт; оцінювання активності та оригінальності представлення результатів вирішення завдань у формі презентацій. Підсумковий контроль-диференційований залік за результатами поточного контролю.
		СК2.3. Рекламний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Поточний контроль: вибіркове усне опитування, оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, уточнень і визначень тощо. Екзамен: тестування, усне опитування.
<i>ПРН2. Вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта.</i>	☒	СК2.2. Маркетинговий менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
		СК2.6. Маркетингова політика розподілу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування, усне опитування.
		СК2.7. Стратегічний маркетинг (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної	"Виконання програми практики на базі практики, індивідуального завдання	Поточний контроль за виконанням плану практики та індивідуального

		роботи	наукового керівника. за темою магістерської кваліфікаційної роботи. Самостійна робота з джерелами інформації. Підготовка та написання звіту. Методи дослідження: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.	завдання. Підсумковий контроль у формі захисту звіту за результатами практики, відгуків керівників практики від НУ ЛПІ та від бази практики.
		СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу; методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.	Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента.
		СК2.4. Стратегічний маркетинг	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування.
		СК1.1. Соціальна відповідальність у маркетингу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу, метод дедукції, метод індукції. Самостійна робота: репродуктивний метод, евристичний метод, дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів; оцінювання активності та оригінальності представлення результатів вирішення завдань у формі презентацій. Підсумковий контроль - диференційований залік за результатами поточного контролю.
ПРН 5. Презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проєктів державною та іноземною мовами.	<input checked="" type="checkbox"/>	СК1.1. Соціальна відповідальність у маркетингу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу, метод дедукції, метод індукції. Самостійна робота: репродуктивний метод, евристичний метод, дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів; оцінювання активності та оригінальності представлення результатів вирішення завдань у формі презентацій. Підсумковий контроль - диференційований залік за результатами поточного контролю.

		СК2.1. Логістичний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод, дослідницький метод.	Поточний контроль: виступи та презентації.
		СК2.3. Рекламний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Поточний контроль: вибіркове усне опитування, оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, уточнень і визначень тощо. Екзамен: тестування, усне опитування.
		СК2.8. Рекламний менеджмент (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.11. Захист магістерської кваліфікаційної роботи	Публічний захист магістерської кваліфікаційної роботи.	Форми та методи оцінювання: оцінювання змісту роботи, оцінювання представлення роботи та відповідей на питання, відгук керівника та рецензія рецензента.
		СК2.7. Стратегічний маркетинг (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
<i>ПРН 4. Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації.</i>	☒	СК2.4. Стратегічний маркетинг	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.
		СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу; методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.	Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента.
		СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи	"Виконання програми практики на базі практики, індивідуального завдання наукового керівника. за	Поточний контроль за виконанням плану практики та індивідуального завдання. Підсумковий

			темою магістерської кваліфікаційної роботи. Самостійна робота з джерелами інформації. Підготовка та написання звіту. Методи дослідження: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.	контроль у формі захисту звіту за результатами практики, відгуків керівників практики від НУ ЛП та від бази практики.
		СК2.7. Стратегічний маркетинг (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.5. Фінансовий менеджмент	Лекційні, практичні та лабораторні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів; виконання та захист лабораторних робіт; оцінювання активності та оригінальності представлення результатів вирішення завдань у формі презентацій. Підсумковий контроль- диференційований залік за результатами поточного контролю.
		СК2.2. Маркетинговий менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, розв'язування задач. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
		СК2.1. Логістичний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: евристичний метод, метод проблемного викладу, інтерактивні методи (кейси), ділові ігри. Самостійна робота: частково-пошуковий метод, дослідницький метод. "	Поточний контроль: оцінка активності в ділових іграх; виконання завдань; система накопичення балів.
		СК1.1. Соціальна відповідальність у маркетингу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу, метод дедукції, метод індукції. Самостійна робота: репродуктивний метод, евристичний метод, дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів. Підсумковий контроль - диференційований залік за результатами поточного контролю.
ПРН 6. Вміти	<input checked="" type="checkbox"/>	СК2.2. Маркетинговий	Лекційні та практичні	Поточний та

<p>підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проекти у сфері маркетингу та управляти ними.</p>	менеджмент	заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
	СК2.3. Рекламний менеджмент	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Поточний контроль: вибіркове усне опитування, оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень, уточнень і визначень тощо. Екзамен: тестування, усне опитування.
	СК2.5. Фінансовий менеджмент	Лекційні, практичні та лабораторні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркове опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів; виконання та захист лабораторних робіт; оцінювання активності та оригінальності представлення результатів вирішення завдань у формі презентацій. Підсумковий контроль-диференційований залік за результатами поточного контролю.
	СК2.8. Рекламний менеджмент (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
	СК2.9. Практика за темою магістерської кваліфікаційної роботи	Виконання програми практики на базі практики, індивідуального завдання наукового керівника. за темою магістерської кваліфікаційної роботи. Самостійна робота з джерелами інформації. Підготовка та написання звіту. Методи дослідження: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу.	Поточний контроль за виконанням плану практики та індивідуального завдання. Підсумковий контроль у формі захисту звіту за результатами практики, відгуків керівників практики від НУ ЛП та від бази практики.
	СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу; методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і	Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента.

			програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.	
ПРН 7. Вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта.	☒	СК2.4. Стратегічний маркетинг	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та екзаменаційний контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне опитування; усне індивідуальне опитування; обговорення ситуаційних завдань; оцінка активності, внесених пропозицій, оригінальних рішень. Екзамен: тестування або письмове опитування; усне опитування.
		СК2.7. Стратегічний маркетинг (КП)	Методи дослідження: евристичний метод; метод проблемного викладу. Самостійна робота: репродуктивний метод; дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: перевірка розділів курсового проекту, усне опитування, презентація курсового проекту, захист курсового проекту.
		СК2.10. Виконання магістерської кваліфікаційної роботи	Інформаційно-рецептивний метод; репродуктивний метод; евристичний метод; метод проблемного викладу; методи узагальнення та синтезу; методи економіко-математичного моделювання; дослідницький метод. Самостійна робота з використанням інформаційно-комунікаційних і програмно-прикладних засобів навчання під час підготовки роботи.	Контроль за виконанням магістерської кваліфікаційної роботи, дотриманням плану роботи. Форми та методи оцінювання: відгук керівника роботи, відгук рецензента. "
		СК1.1. Соціальна відповідальність у маркетингу	Лекційні та практичні заняття: інформаційно-рецептивний метод, репродуктивний метод, евристичний метод, метод проблемного викладу, метод дедукції, метод індукції. Самостійна робота: репродуктивний метод, евристичний метод, дослідницький метод.	Поточний та заліковий контроль. Методи оцінювання знань: усне фронтальне та вибіркоче опитування; обговорення проблемних теоретичних питань; обговорення ситуаційних завдань та кейсів; оцінювання активності та оригінальності представлення результатів вирішення завдань у формі презентацій. Підсумковий контроль - диференційований залік за результатами поточного контролю.