

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

ОСВІТНЬО – ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
«ТОРГОВЕЛЬНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ» /
«TRADE MANAGEMENT»

Другого (магістерського) рівня вищої освіти
за спеціальністю 073 Менеджмент
галузі знань 07 Управління та адміністрування

Кваліфікація: ступінь вищої освіти магістр
спеціальність «Менеджмент»

ЗАТВЕРДЖЕНО
ВЧЕНОЮ РАДОЮ ДТЕУ

Голова вченої ради

_____ /Анатолій МАЗАРАКІ/

(протокол № ___ від «___» _____ 20__ р.)

Освітня програма вводиться в дію з _____ 20__ р.

Ректор _____ /Анатолій МАЗАРАКІ/

(наказ № ___ від «___» _____ 20__ р.)

ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ
освітньо-професійної програми ДТЕУ

Погоджено

Перший проректор
з науково-педагогічної роботи

_____ Наталія ПРИТУЛЬСЬКА
_____ 2023 р.

Погоджено

Проректор з науково-педагогічної
роботи та міжнародних зв'язків

_____ Анжеліка ГЕРАСИМЕНКО
_____ 2023 р.

Погоджено

Начальник навчального відділу

_____ Сергій КАМІНСЬКИЙ
_____ 2023 р.

Погоджено

Начальник навчально-методичного
відділу

_____ Тетяна БОЖКО
_____ 2023 р.

Погоджено

Декан факультету економіки,
менеджменту та психології

_____ Олександр МІНЯЙЛО
_____ 2023 р.

Погоджено

Завідувач кафедри менеджменту

_____ Сергій БАЙ
_____ 2023 р.

Погоджено

Керівник групи забезпечення

_____ Тетяна ТКАЧЕНКО
_____ 2023 р.

Погоджено

Гарант освітньої програми

_____ Марина ШЕВЧУН
_____ 2023 р.

Погоджено

Генеральний менеджер
ПШ «Тойота-Україна»

_____ Олексій ЦИВІНСЬКИЙ
_____ 2023 р.

Погоджено

Комерційний директор
ТОВ «Торговий Дім «РІВА-СЕРВІС»

_____ Валентина РИБАК
_____ 2023 р.

Погоджено

Представник РСС факультету
економіки, менеджменту та
психології

_____ Віталіна ЖУЛЕЙ
_____ 2023 р.

ПЕРЕДМОВА

Розроблено робочою групою у складі:

1. Шевчун Марина Борисівна – доцент кафедри менеджменту, кандидат економічних наук, доцент, гарант освітньої програми.
2. Бай Сергій Іванович – завідувач кафедри менеджменту, доктор економічних наук, професор.
3. Кандагура Катерина Сергіївна – доцент кафедри менеджменту, кандидат економічних наук, доцент.
4. Гавловський Артем Вікторович, студент 1 курсу 11м групи денної форми навчання спеціальності «Менеджмент».

Рецензії-відгуки зовнішніх стейкхолдерів:

1. Цивінський Олексій Віталійович – генеральний менеджер підприємства з іноземними інвестиціями (ПІІ) «Тойота-Україна».
2. Рибак Валентина Володимирівна – комерційний директор ТОВ «Торговий Дім «РІВА-СЕРВІС».

1. Профіль освітньої програми «Торговельний менеджмент» зі спеціальності 073 «Менеджмент»

1 – Загальна інформація	
Повна назва ЗВО та структурного підрозділу	ДТЕУ Факультет економіки, менеджменту та психології Кафедра менеджменту
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Ступінь вищої освіти магістр Спеціальність «Менеджмент»
Офіційна назва освітньої програми	«Торговельний менеджмент»
Відповідність стандарту вищої освіти МОН України	Відповідає СВО МОН України
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом магістра, одиничний, 90 кредитів ЄКТС, термін навчання – 1 рік 4 місяці
Наявність акредитації	Сертифікат про акредитацію, виданий Міністерством освіти і науки України (Україна) терміном дії до 01 липня 2024 р. на підставі наказу МОН України від 19.12.2016 р. № 1565
Цикл/рівень	НРК України – 7 рівень, FQ-EHEA – другий цикл, EQF-LLL – 7 рівень
Передумови	- освітній ступінь вищої освіти – бакалавр; - умови прийому на програму регламентується Правилами прийому до ДТЕУ.
Мова(и) викладання	Українська
Термін дії освітньої програми	до 01 липня 2024 р.
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	https://knute.edu.ua
2 – Мета освітньої програми	
Формування у майбутніх фахівців сучасного управлінського мислення та системи спеціальних знань у галузі менеджменту, розуміння концептуальних основ системного управління організаціями торгівлі, набуття умінь щодо прийняття та реалізації обґрунтованих управлінських рішень в умовах динамічного зовнішнього середовища їх функціонування.	
3 – Характеристика освітньої програми	
Предметна область	Об’єкт вивчення: управління організаціями та їх підрозділами. Цілі навчання: підготовка фахівців, здатних ідентифікувати та розв’язувати складні задачі і проблеми у

	<p>сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризуються невизначеністю умов і вимог.</p> <p>Теоретичний зміст предметної області:</p> <ul style="list-style-type: none"> - парадигми, закони, закономірності, - принципи, історичні передумови розвитку менеджменту; - концепції системного, ситуаційного, адаптивного, антисипативного, антикризового, інноваційного, проектного менеджменту тощо; - функції, методи, технології та управлінські рішення у менеджменті. <p>Методи, методики та технології:</p> <ul style="list-style-type: none"> - загальнонаукові та специфічні методи дослідження (розрахунково-аналітичні, економіко-статистичні, економіко-математичні, експертного оцінювання, фактологічні, соціологічні, документальні, балансові тощо); - методи реалізації функцій менеджменту (методи маркетингових досліджень; методи економічної діагностики; методи прогнозування і планування; методи проектування організаційних структур управління; методи мотивування; методи контролювання; методи оцінювання соціальної, організаційної та економічної ефективності в менеджменті тощо). - методи менеджменту (адміністративні, економічні, соціально-психологічні, технологічні); - технології обґрунтування управлінських рішень (економічний аналіз, імітаційне моделювання, дерево рішень тощо). <p>Інструментарій та обладнання: сучасне інформаційно-комунікаційне обладнання, інформаційні системи та програмні продукти, що застосовуються в менеджменті.</p>
<p>Орієнтація освітньої програми</p>	<p>Фундаментальна загальноекономічна підготовка і орієнтація на практичні аспекти використання майбутніми фахівцями сучасних інструментів ефективного торговельного менеджменту (академічна, професійна, дослідницька).</p>
<p>Основний фокус освітньої програми</p>	<p>Формування фахової компетентності щодо результативного застосування принципів торговельного менеджменту задля забезпечення ефективного функціонування та розвитку організацій торгівлі різних форматів, налагодження конструктивної взаємодії між учасниками торговельно-технологічного процесу та іншими стейкхолдерами.</p> <p>Ключові слова: ефективність функціонування, інноваційний розвиток, результативність діяльності, комерційна діяльність, бізнес-процеси в торгівлі, управління змінами, управління підприємствами торгівлі, торговельними мережами, регулювання торгівлі, торговельне середовище, торговельний-мікс.</p>

Особливості програми	Поєднання теоретичної підготовки студентів, практики на провідних підприємствах торгівлі з науково-дослідною роботою (в т.ч. написання статей). Викладається також англійською мовою.
4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання	
Придатність до працевлаштування	<p>Робочі місця у сфері торгівлі, управління торговельними організаціями, підприємствами торгівлі та торговельно-виробничими компаніями і т.п.</p> <p>Посади, які здатен обіймати магістр відповідно до чинного Національного класифікатора України: Класифікатор професій (ДК 003:2010):</p> <p>1224 Завідувач підприємства роздрібної торгівлі; завідувач ринку; завідувач секції; керівник торговельно-економічної місії.</p> <p>1233 Директор комерційний; начальник відділу збуту (маркетингу); начальник комерційного відділу.</p> <p>1314 Директор (керівник) малої торговельної фірми; керуючий магазином; комерсант.</p> <p>1451 Менеджер (управитель) в торгівлі транспортними засобами.</p> <p>1452 Менеджер (управитель) в оптовій торгівлі.</p> <p>1453 Менеджер (управитель) в роздрібній торгівлі побутовими та непродовольчими товарами.</p> <p>1454 Менеджер (управитель) в роздрібній торгівлі продовольчими товарами.</p> <p>Посади, які здатен обіймати магістр відповідно до чинного Міжнародного стандарту – International Standard Classification of Occupations 2008 (ISCO-08):</p> <p>1120 Managing Directors and Chief Executives (Керуючі директори та головні виконавчі директори).</p> <p>1221 Sales and Marketing Managers (Менеджери з продажу та маркетингу).</p> <p>1224 Production and Operations Department Managers in Wholesale and Retail Trade (Менеджери відділу виробництва та операційної діяльності з оптової та роздрібної торгівлі).</p> <p>1324 Supply, Distribution and Related Managers (Менеджери з постачання, розподілу та пов'язаною з цим діяльністю).</p> <p>1420 Retail and Wholesale Trade Managers (Менеджери з роздрібної та оптової торгівлі).</p> <p>3322 Commercial Sales Representatives (Комерційні торгові представники).</p> <p>За умов набуття відповідного досвіду може адаптуватися до таких напрямів суміжної професійної діяльності: економічна, маркетингова, зовнішньоекономічна, освітня, науково-дослідницька.</p>
Подальше навчання	Можливість навчання за програмою третього циклу в даній

	галузі знань FQ-EHEA, що узгоджується з отриманим дипломом магістра або суміжній – в аспірантурі (освітньо-науковій) програмі вищої освіти 8 рівня EQF-LLL та 8 рівня НРК України
5 – Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	Студентоцентроване навчання з використанням тематичних, проблемних, оглядових, бінарних, дуальних лекцій, лекцій-конференцій, в тому числі за участі фахівців-практиків, лекцій-консультацій з проведенням презентацій, дискусій, тренінгів, модерацій, моделюванням ситуацій, застосуванням методу кейс-стаді із розв'язання реальних завдань, виконанням студентами проєктів на замовлення підприємств, роботою в малих групах, самостійною роботою студентів, підготовкою випускної кваліфікаційної роботи
Оцінювання	Поточний контроль, заліки, письмові екзамени, практика, презентації, проєктні роботи, захист випускної кваліфікаційної роботи. Оцінювання здійснюється відповідно до «Положення про оцінювання результатів навчання студентів та аспірантів в ДТЕУ» та «Положення про організацію освітнього процесу студентів» в ДТЕУ.
6 – Програмні компетентності	
Інтегральна компетентність	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері менеджменту, зокрема, <i>торговельного менеджменту</i> або у процесі навчання, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначеності умов і вимог.
Загальні компетентності	ЗК1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні; ЗК2. Здатність до спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності); ЗК3. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій; ЗК4. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети; ЗК5. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів); ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність); ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
Спеціальні (фахові, предметні) компетентності	СК1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів; СК2. Здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани; СК3. Здатність до саморозвитку, навчання впродовж життя та ефективного самоменеджменту; СК4. Здатність до ефективного використання та розвитку

	<p>ресурсів організації;</p> <p>СК5. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління;</p> <p>СК6. Здатність формувати лідерські якості та демонструвати їх в процесі управління людьми;</p> <p>СК7. Здатність розробляти проекти, управляти ними, виявляти ініціативу та підприємливість;</p> <p>СК8. Здатність використовувати психологічні технології роботи з персоналом;</p> <p>СК9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію;</p> <p>СК10. Здатність до управління організацією та її розвитком;</p> <p>СК11. Здатність діагностувати стан торговельного середовища та оцінювати вплив на розвиток торгівлі в цілому та окремих організацій політичних, економічних, соціальних і культурних процесів в суспільстві, а також розробляти та імплементувати торговельний-мікс у торговельному середовищі для задоволення потреб покупців;</p> <p>СК12. Здатність планувати та впроваджувати в діяльність організацій торгівлі зміни, сучасні технології управління, розробляти інноваційні проекти, організовувати систему контролю за їх результативністю;</p> <p>СК13. Здатність підвищувати рівень конкурентоспроможності організацій торгівлі як соціально-економічних систем з урахуванням специфіки міжособистісної конкуренції в торговельному середовищі;</p> <p>СК14. Здатність організовувати та удосконалювати бізнес-процеси, що відбуваються у сфері товарного обігу;</p> <p>СК 15. Здатність узгоджувати інтереси учасників корпоративних відносин, вирішувати проблему розподілу компетенцій між органами корпоративного управління акціонерного товариства, приймати управлінські рішення щодо корпоративної соціальної відповідальності бізнесу (з позиції взаємодії з різними групами стейкхолдерів), застосовувати різні методичні підходи до визначення ефективності та якості корпоративного управління у великих торговельних компаніях.</p>
7 – Програмні результати навчання	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах; 2. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення; 3. Проектувати ефективні системи управління

	<p>організаціями;</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї; 5. Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах; 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність; 7. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті; 8. Застосовувати спеціалізоване програмне забезпечення та інформаційні системи для вирішення задач управління організацією; 9. Вміти спілкуватись в професійних і наукових колах державною та іноземною мовами; 10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач; 11. Забезпечувати особистий професійний розвиток та планування власного часу. 12. Вміти делегувати повноваження та керівництво організацією (підрозділом); 13. Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу); 14. <i>Вміти формувати дієву систему менеджменту на підприємствах торгівлі з урахуванням специфіки організаційно-правової форми організації бізнесу, розмірів підприємства та внутрішньо-організаційного потенціалу;</i> 15. <i>Проводити діагностику стану торговельного середовища та оцінювати вплив на розвиток торгівлі та окремих організацій політичних, економічних, соціальних і культурних процесів в суспільстві, ідентифікувати ймовірні ризики у діяльності та розвитку підприємства торгівлі, проводити аналіз їх причин та наслідків, розробляти та імплементувати торговельний-мікс у торговельному середовищі;</i> 16. <i>Проводити моніторинг інновацій, оцінювати інноваційний потенціал та передумови для впровадження змін у торговельній організації, розробляти та організовувати імплементацію планів у діяльності, впроваджувати сучасні технології управління та інноваційні проекти у торговельних організаціях, здійснювати моніторинг та контроль результатів реалізації планів торговельної організації;</i> 17. Вміти оцінювати конкурентоспроможність
--	--

	<p><i>торговельних організацій, формувати та розвивати їх конкурентні переваги, обирати (або розробляти) для них та реалізовувати ефективні стратегії конкуренції з урахуванням специфіки міжособистісної конкуренції в торговельному середовищі;</i></p> <p><i>18. Застосовувати принципи та правила корпоративного управління, вирішувати корпоративні конфлікти, приймати управлінські рішення щодо ведення торговельної діяльності на принципах корпоративної соціальної відповідальності, визначати ефективність та якість корпоративного управління торговельної компанії;</i></p> <p><i>19. Вміти організовувати та удосконалювати бізнес-процеси, що відбуваються у сфері товарного обігу, розробляти управлінські рішення, спрямовані на скорочення операційних витрат торговельної організації.</i></p> <p><i>20. Ідентифікувати дії, що шкодять інформаційній безпеці торговельної організації, вміти застосовувати методи її забезпечення та норми договірного права; визначати та реалізовувати комплекс дій з організації електронної торгівлі та просуванню товарів та послуг засобами інтернет-маркетингу.</i></p>
8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми	
Кадрове забезпечення	<p>Випусковою та відповідальною за підготовку фахівців є кафедра менеджменту ДТЕУ. Завідувач кафедри та гарант освітньої програми мають науковий ступінь доктора наук та вчене звання професора.</p> <p>96% викладачів, які забезпечують процес підготовки магістрів за освітньою програмою «Торговельний менеджмент», мають науковий ступінь та / або вчене звання.</p> <p>З усіма науково-педагогічними працівниками укладено трудові договори.</p>
Матеріально-технічне забезпечення	<p>Забезпеченість приміщеннями для проведення навчальних занять та контрольних заходів – 4 м² на одну особу.</p> <p>60% навчальних аудиторій забезпечені мультимедійним обладнанням. Є спеціалізований комп’ютерний клас із сучасними апаратними та програмними ресурсами, що забезпечують якісну підготовку магістрів за освітньою програмою.</p> <p>Інфраструктура ДТЕУ: бібліотеки, у тому числі читальний зал, пункти харчування, актовий зал, спортивні зали, стадіон, медичний пункт, гуртожитки.</p>
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	<p>Загальні наукові та спеціальні джерела інформації з торговельного менеджменту, навчально-методична та монографічна література, інформаційні ресурси системи дистанційного навчання та мережі Інтернет.</p> <p>Є доступ до баз даних періодичних наукових видань англійською мовою відповідного або спорідненого профілю</p>

	<p>(допускається спільне користування базами кількома закладами освіти).</p> <p>Є офіційний веб-сайт ДТЕУ, на якому розміщена основна інформація про його діяльність (структура, ліцензії та сертифікати про акредитацію, освітня / освітньо-наукова/ видавнича / атестаційна (наукових кадрів) діяльність, навчальні та наукові структурні підрозділи та їх склад, перелік навчальних дисциплін, правила прийому, контактна інформація): https://knute.edu.ua</p> <p>У Відділі супроводу дистанційного навчання ДТЕУ є навчально-методичні матеріали з навчальних дисциплін навчального плану: http://dist.knute.edu.ua/</p>
9 – Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	Національна кредитна мобільність здійснюється відповідно до укладених договорів про академічну мобільність.
Міжнародна кредитна мобільність	Міжнародна кредитна мобільність реалізується за рахунок укладання договорів про міжнародну академічну мобільність Еразмус + Опція K1 / Кредитна мобільність, про подвійне дипломування, про тривалі міжнародні проекти, які передбачають навчання студентів та видачу подвійного диплому тощо.
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	Умови та особливості освітньої програми в контексті навчання іноземних громадян: знання української мови на рівні не нижче В1.

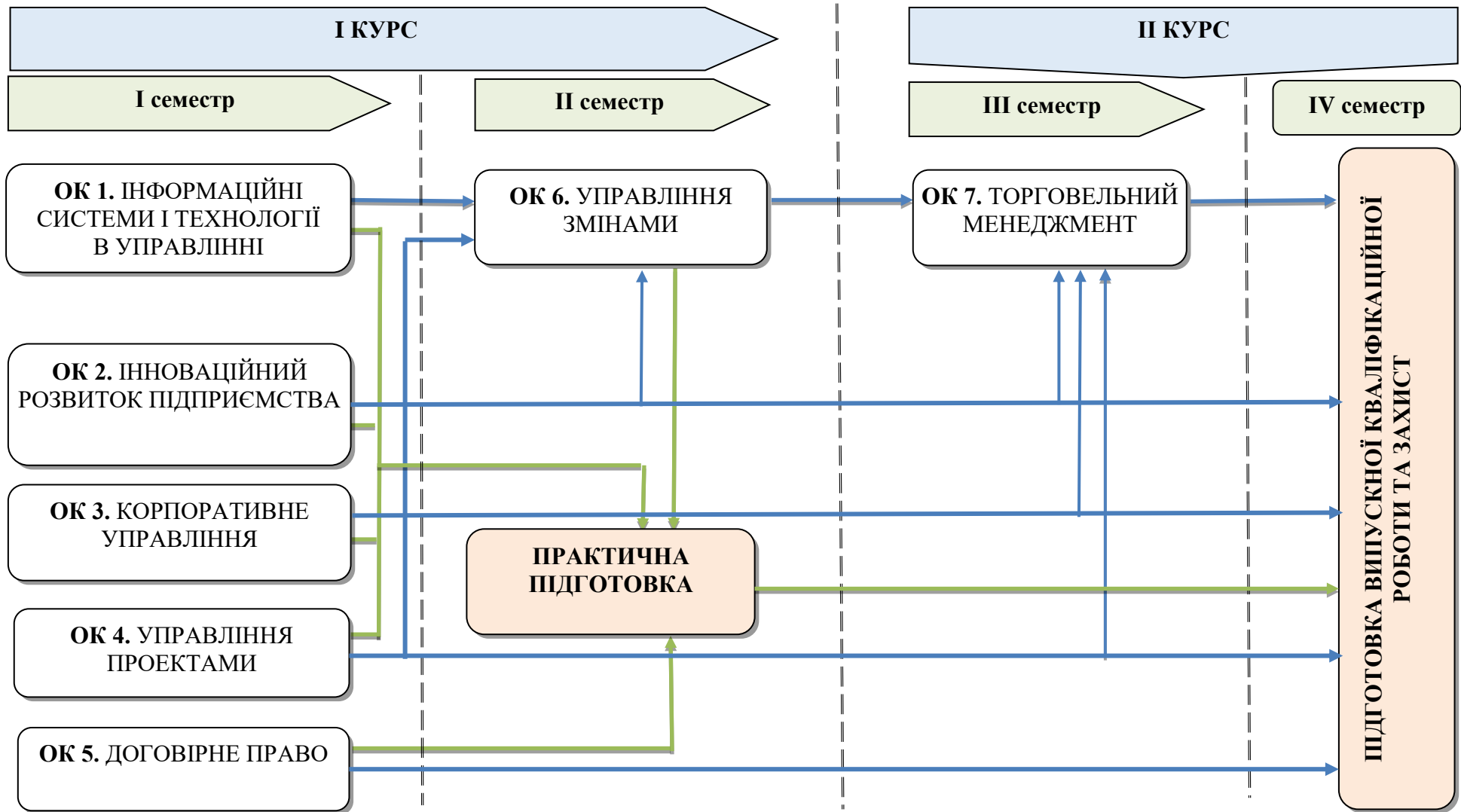
2. Перелік компонент освітньої програми та їх логічна послідовність

2.1. Перелік компонент ОП*

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційний екзамен, випускна кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів
1	2	3
Обов'язкові компоненти ОП		
ОК 1	Інформаційні системи і технології в управлінні	6
ОК 2	Інноваційний розвиток підприємства	6
ОК 3	Корпоративне управління	6
ОК 4	Управління проектами	6
ОК 5	Договірне право	6
ОК 6	Управління змінами	9
ОК 7	Торговельний менеджмент	6
Загальний обсяг обов'язкових компонент		45
Вибіркові компоненти ОП		
ВК 1	Адміністративні послуги	6
ВК 2	Антикризове управління підприємством	6
ВК 3	Безпека життя	6
ВК 4	Бренд-менеджмент	6
ВК 5	Інвестиційний менеджмент	6
ВК 6	Інформаційні війни	6
ВК 7	Консалтинг	6
ВК 8	Комерційна логістика	6
ВК 9	Консьюмерське право	6
ВК 10	Корпоративне право	6
ВК 11	Кроскультурний менеджмент	6
ВК 12	Логістичний менеджмент	6
ВК 13	Менеджмент ЗЕД	6
ВК 14	Міжнародне технічне регулювання	6
ВК 15	Основи кібербезпеки	6
ВК 16	Податковий менеджмент	6
ВК 17	Репутаційний менеджмент	6
ВК 18	Ринок фінансових послуг	6
ВК 19	Торговельні мережі	6
ВК 20	Управління бізнес-процесами в торгівлі	6
ВК 21	Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства	6
ВК 22	Управління якістю	6
ВК 23	Фінансовий менеджмент	6
Загальний обсяг вибірових компонент:		36
Практична підготовка		
Практична підготовка		9
Атестація		
Підготовка випускної кваліфікаційної роботи та захист		12
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ		90

*Для всіх компонентів освітньої програми формою підсумкового контролю є екзамен

2.2. Структурно-логічна схема освітньої програми



3. Форми атестації здобувачів вищої освіти

Атестація здійснюється у формі публічного захисту випускної кваліфікаційної роботи.

Випускна кваліфікаційна робота має передбачати розв'язання складної задачі або проблеми в сфері менеджменту, задачі або проблеми в сфері менеджменту, що потребує здійснення досліджень та/або інновацій і характеризується комплексністю і невизначеністю умов, із застосуванням теорій та методів економічної науки.

Випускна кваліфікаційна робота не повинна містити академічного плагіату, фальсифікації, фабрикації.

Випускна кваліфікаційна робота має бути оприлюднена на офіційному сайті закладу вищої освіти або його підрозділу, або у репозитарії закладу вищої освіти.

4. Матриця відповідності програмних компетентностей компонентам освітньої програми

Компентности \ Компоненти	ОК1	ОК2	ОК3	ОК4	ОК5	ОК6	ОК7	БК1	БК2	БК3	БК4	БК5	БК6	БК7	БК8	БК9	БК10	БК11	БК12	БК13	БК14	БК15	БК16	БК17	БК18	БК19	БК20	БК21	БК22	БК23
ЗК1		+	+	+			+			+			+	+	+	+						+		+	+	+		+	+	+
ЗК2			+		+	+	+	+	+		+	+	+									+	+				+	+		
ЗК3	+	+		+		+	+	+		+	+	+	+									+	+			+	+		+	+
ЗК4		+		+										+		+														
ЗК5		+	+	+						+			+																	
ЗК6		+		+			+																			+				+
ЗК7	+		+	+			+			+			+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+			+	+	
СК1		+	+	+			+	+	+	+			+	+		+	+		+	+	+		+	+	+	+		+		+
СК2		+	+	+			+						+			+							+							+
СК3		+					+			+			+																	+
СК4		+		+						+					+		+				+		+		+	+		+	+	
СК5			+	+			+	+			+	+	+									+					+		+	
СК6							+																							+
СК7		+		+		+	+																+						+	+
СК8			+										+		+							+								
СК9		+	+		+		+		+	+	+	+		+			+		+	+		+		+		+		+	+	
СК10		+	+			+	+								+								+	+					+	+
СК11							+						+					+					+							
СК12	+			+			+			+													+	+						+
СК13		+					+			+			+		+	+														
СК14		+																								+		+	+	+
СК15			+		+			+		+			+									+	+							

5. Матриця забезпечення програмних результатів навчання відповідними компонентами освітньої програми

Про- грамні результати навчання	Компо- ненти																													
	ОК1	ОК2	ОК3	ОК4	ОК5	ОК6	ОК7	ВК1	ВК2	ВК3	ВК4	ВК5	ВК6	ВК7	ВК8	ВК9	ВК10	ВК11	ВК12	ВК13	ВК14	ВК15	ВК16	ВК17	ВК18	ВК19	ВК20	ВК21	ВК22	ВК23
1		+	+	+			+			+			+	+	+	+	+		+	+	+		+	+	+	+		+		+
2		+	+				+							+	+	+					+	+		+	+				+	+
3		+		+		+	+						+												+					
4	+			+			+																+							+
5		+					+																							
6		+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+			+			+	+	+	+	+		+				+	+
7			+		+	+		+	+		+	+	+	+	+	+		+			+	+					+	+	+	+
8	+			+									+		+		+			+		+		+					+	
9			+	+			+	+					+	+		+					+								+	
10			+	+			+							+															+	+
11				+						+														+						+
12		+	+				+							+	+		+		+	+	+		+	+	+	+		+	+	+
13				+			+			+			+	+	+	+	+		+	+			+	+	+	+			+	+
14							+								+								+					+		
15		+		+		+	+			+			+										+							+
16	+					+	+						+		+													+		+
17							+						+			+							+							
18			+			+				+			+									+								
19															+												+		+	
20	+			+	+	+		+	+		+	+	+									+	+				+			

