



Директор Новороздільського політехнічного коледжу
Інженерно-технологічний фаховий коледж
2020 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
НОВОРОЗДІЛЬСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ КОЛЕДЖ

НАВЧАЛЬНИЙ ПЛАН
підготовки фахових молодших бакалаврів
Спеціальність: 075 «Маркетинг»

Освітньо-професійний ступінь - фаховий молодший бакалавр
Кваліфікація фахівця - агент комерційних послуг

освітньо-професійна програма: "Комерційна діяльність"
галузь знань: 07 "Управління та адміністрування"

Термін навчання :
на основі:

базової загальної середньої освіти - 2 роки 10 місяців

I. ГРАФІК НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

II. ЗВЕДЕНІ ДАНІ ПО БЮДЖЕТУ ЧАСУ

Курс	Вересень			Жовтень			Листопад			Грудень			Січень			Лютий			Березень			Квітень			Травень			Червень			Листопад			Серпень			Теоретичне навчання	Практики	Дипломе проектування (держказамени)	Канікули	Святкові	Всього годин а навчального році								
	1	8	15	22	29	6	13	20	27	4	11	18	25	1	8	15	22	29	5	12	19	26	2	9	16	23	30	6	13	20	27	3	10	17	24	Тижня							Годин	Екзамнаційна сесія	Навчання	Решолу фага	Переддипломи-на			
	1	8	15	22	29	6	13	20	27	4	11	18	25	1	8	15	22	29	5	12	19	26	2	9	16	23	30	6	13	20	27	3	10	17	24															
1						17																															1	40				12	52							
2						17																															2	35	2	3		11	52							
3						15																															3	28	3	3	4	1	2	1	52					
4																																						63	6	6	4		1	17	86					

Сторінка 1

Позначені	Теоретичне навчання		ПРАКТИКА		Екзамнаційна сесія	Дипломне проектування (держказамени)	Захист дипломних проєктів	Канікули	Святкові	
			з теоретичним навчанням	без теоретичного навчання						технологічна переддипломна
				8	x	::	ш	3	=	с

III. ПЛАН НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

№ п/п	Назви предметів	Розподіл за семестрами			Кількість годин								1 курс						2 курс				3 курс			
		Екзамени	Заліки	курсова робота	Загальний обсяг	ECTS	Всього аудиторних	з них					1		2		3		4		5		6			
								лекції	практичні, лабораторні, семінарські	курсове	самостійна робота	Інд. конц.	17		23		17		18		15		14			
													год на тжд	год на сем	год на тжд	год на сем	год на тжд	год на сем	год на тжд	год на сем	год на тжд	год на сем	год на тжд	год на сем		
1	2	3	4	5	6	8	9	10	11	12	13	14	15		16		17		18		19		20			
Цикл загальноосвітніх дисциплін																										
БАЗОВІ ПРЕДМЕТИ																										
ЗО 1.1	Українська мова	ДП А	-	-	161	-	150	-	150	-	-	11	2	34	2	46	2	34	2	36						
ЗО 1.2	Українська література	-	-	-	161	-	150	54	96	-	-	11	2	34	2	46	2	34	2	36						
ЗО 1.3	Зарубіжна література	-	-	-	85	-	80	-	80	-	-	5	2	34	2	46										
ЗО 1.4	Іноземна мова	-	-	-	159	-	150	-	150	-	-	9	2	34	2	46	2	34	2	36						
ЗО 1.5	Історія України	ДП А	-	-	121	-	114			-	-	7	2	34	2	46	2	34								
ЗО 1.6	Всесвітня історія	-	-	-	85	-	80	66	14	-	-	5	2	34	2	46										
ЗО 1.7	Громадянська освіта:				0																					
ЗО 1.7.1	Людина і світ	-	-	-	36	-	34			-	-	2					2	34								
ЗО 1.7.2	Економіка(ООП)	-	2	-	46	-	46			-	-	-			2	46										
ЗО 1.7.3	Правознавство(ООП)	-	1	-	34	-	34	28	6	-	-	-	2	34												
ЗО 1.8	Математика	ДП А	-	-	246	-	230	26	204	-	-	16	4	68	4	92	2	34	2	36						
ЗО 1.9	Природничі науки:																									
ЗО 1.9.1	Фізика	-	-	-	103	-	97	73	24	-	-	6	3	51	2	46										
ЗО 1.9.2	Астрономія	-	-	-	25	-	23	21	2	-	-	2			1	23										
ЗО 1.9.3	Біологія	-	-	-	85	-	80			-	-	5	2	34	2	46										
ЗО 1.9.4	Географія	-	-	-	36	-	34	24	10	-	-	2	2	34												
ЗО 1.9.5	Хімія	-	-	-	67	-	63	46	17	-	-	4	1	17	2	46										
ЗО 1.9.6	Екологія(ООП)	-	1	-	34	-	34	24	10	-	-	-	2	34												
ЗО 1.10	Фізична культура	-	-	-	220	-	220	8	212	-	-	-	2	34	2	46	4	68	4	72						
ЗО 1.11	Захист Вітчизни	-	-	-	109	-	103	42	61	-	-	6	2	34	3	69										
ВИБІРКОВО-ОБОВ'ЯЗКОВІ ПРЕДМЕТИ																										

ВКП 4.2.5	Основи охорони праці	5		60	2	45	29	10пр+4л р	15								3	45		
ВКП 4.2.6	Навчальна практика на ПК	4		90	3	60			30							10*6/6 0				
ВКП 4.2.7	Вступ до спеціальності		2	105	3,5	92	92	0	13			4	92							
ВКП 4.2.8	Комерційна логістика		6	90	3	56	30	26	34										4	56
ВКП 4.2.9	Маркетингова товарна політика		3	45	1,5	34	22	12	11					2	34					
ВКП 4.2.10	Економічний аналіз		6	75	2,5	42	22	20	33										3	42
ВКП 4.2.11	Основи маркетингу		3	45	1,5	34	24	10	11					2	34					
	Разом			270	8,5															
				510	15,5															
Всього годин теоретичного навчання																				
Всього годин на сесії																				
	ДЕК				3															
	Курсове проектування				5															
	Екзаменаційні сесії				9															
Разом годин теор. навчання без I курсу																				
Граничне навантаження студента												36	36	36	36	36	32	29		
Всього навантаження студента												36	36	36	36	32	29			
Разом годин (з першим курсом)																				
Разом годин за ОПІ				3600	120															
												17	16	14	13	11	8			
												-	-	-	1	-	1			
												-	-	-	3	4	2			
												3	1	7	7	7	6			

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до навчального плану ОПП «Комерційна діяльність»

Код та найменування спеціальності – 075 «Маркетинг»

Рівень освіти – фаховий передвищий рівень освіти

Освітньо-професійна програма – «Комерційна діяльність»

Освітньо-професійний ступінь – фаховий молодший бакалавр

Форма навчання – денна.

Загальний обсяг у кредитах Європейської кредитної трансферно-накопичувальної системи та строк навчання – 120 кредитів ECTS, 1 рік 10 місяців.

Навчальний план, затверджений педагогічною радою 31.8.2020, протокол № 1.

Відповідність вимогам професійного стандарту (в разі наявності) – стандарт відсутній.

Вимоги до рівня освіти осіб, які можуть розпочати навчання – на основі базової та повної загальної середньої освіти.

Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач	Програмні результати навчання	Найменування навчальних дисциплін, практик
1	2	3
2. Цикл загальної підготовки		
Здатність розглядати суспільні явища у конкретних історичних умовах. Здатність критично оцінювати та адекватно ставитися до політичних подій в Україні.	Використовувати у професійній і соціальній діяльності знання історії. Розглядати суспільні явища у конкретних історичних умовах, критично оцінювати та адекватно ставитися до політичних подій в Україні.	Історія України
Здатність логічно вірно, аргументовано і ясно спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.	Здатність ведення ділової документації українською мовою, знання основних принципів і засобів офіційного мовлення у процесі професійного спілкування.	Українська мова (за професійним спрямуванням)
Здатність діяти з позиції соціальної відповідальності, займати активну громадську позицію.	Здатність приймати ефективні рішення та виробляти стратегію діяльності для вирішення професійних завдань з врахуванням загальнолюдських цінностей, суспільних, державних та виробничих інтересів.	Основи філософських знань
Здатність усвідомлювати роль людського потенціалу в суспільстві. Орієнтуватися у соціальних проблемах. Розуміти сучасні обставини життя в соціумі.	Уміння визначати свою соціальну роль у відповідності зі своїм соціальним статусом, аналізувати та оцінювати результати соціологічного дослідження і використовувати їх у практичній діяльності.	Соціологія
Здатність оцінювати правочинність управлінських рішень, застосовувати теоретичні знання у вирішенні практичних завдань.	Уміння орієнтуватись в чинному законодавстві, проводити моніторинг змін у ньому, розуміти правову термінологію. Здатність застосовувати правові норми у професійній діяльності.	Основи правознавства
Здатність володіти змістом економічних законів і економічних категорій, проблемами виникнення та закономірності розвитку світового господарства	Аналізувати економічні закони та економічні категорії, виявляти наслідки їх дії, можливості використання в господарській практиці. Виявляти результати використання всіх факторів виробництва, можливості розв'язання проблеми економічного вибору в сучасному світі.	Політекономія (економіка)

1	2	3
<p>Здатність розуміти значення культури у сучасному інформаційному суспільстві. Здатність застосовувати положення і методи культурології у подальшому житті та професійній діяльності.</p>	<p>Уміння визначати основні етапи розвитку світової та української культури. Визначати проблеми розвитку культури українського народу в контексті світової культури.</p>	<p>Культурологія</p>
<p>Прагнення до збереження навколишнього середовища; здатність прогнозувати вплив технологічних процесів та виробництв на навколишнє середовище.</p>	<p>Уміти прогнозувати вплив технологічних процесів та виробництв на навколишнє середовище. Забезпечувати виконання норм і вимог в сфері екології, охорони довкілля та оптимального природокористування.</p>	<p>Основи екології</p>
<p>Здатність розуміти й відтворювати іноземний професійний текст; здатність до ефективного спілкування іноземною мовою у професійній сфері.</p>	<p>Уміння читати, відповідати на запитання, вести ділове анотування іноземною мовою в обсязі, необхідному для спілкування в соціально-побутовій, культурній та професійній сферах. Здатність використовувати іноземну мову для забезпечення результативної професійної діяльності.</p>	<p>Іноземна мова (за професійним спрямуванням)</p>
<p>Здатність підтримувати загальний рівень фізичної активності й здоров'я для ведення активної соціальної та професійної діяльності.</p>	<p>Здатність до ефективної комунікаційної взаємодії, здорового способу життя, засвоєння нових знань, самовдосконалення.</p>	<p>Фізичне виховання</p>
<p>Знати правила застосування елементів вищої математики у вивченні дисциплін електротехнічного циклу.</p>	<p>Знати фундаментальні розділи математики у обсязі достатньому для використання математичного апарату у фундаментальних науках.</p>	<p>Вища математика</p>
<p>Здатність застосовувати і інтегрувати придбані знання при розв'язанні прикладних та теоретичних завдань в області електричної інженерії</p>	<p>Вміння використовувати ПК, основні системні та прикладні програми для вирішення практичних завдань; використовувати Інтернет-ресурси; знаходити необхідну інформацію в інформаційному просторі.</p>	<p>Інформатика і комп'ютерна техніка</p>
<p>Розуміти процеси формування й використання всіх видів ресурсів на підприємствах різних сфер діяльності. Здатність застосовувати базові знання з економіки, організації виробництва та ефективного господарювання на рівні первинної ланки суспільного виробництва</p>	<p>Володіючи інструментарієм аналітичної роботи під керівництвом більш кваліфікованого спеціаліста, уміти: проводити розрахунок економічних та фінансових показників, виявляти фактори впливу і розробляти заходи з підвищення ефективності фінансово – господарської діяльності підприємства та його підрозділів; планувати чисельність і склад працівників; розрахувати продуктивність праці та рівень її оплати; обчислити рівень і структуру собівартості продукції; визначити рівень конкурентоспроможності продукції підприємства на ринку; визначити обсяги випуску та реалізації продукції</p>	<p>Економіка підприємства</p>

Здатність застосовувати базові знання з теорії і практики фінансової діяльності підприємства	Використовуючи базові знання з теорії і практики фінансових відносин та кредитування суб'єктів господарювання, уміти: застосовувати знання про основи функціонування фінансової та кредитної системи, їх впливу на комерційну діяльність	Фінанси підприємств
Здатність застосовувати базові знання з теорії і практики ведення бухгалтерського обліку на підприємстві	Спираючись на принципи і методи обліку, уміти: - забезпечити належну організацію ведення обліку на підприємствах; - організувати своєчасне і правильне відображення в обліку операцій підприємства Використовуючи нормативно – правові акти щодо ведення фінансового обліку, уміти: здійснювати формування облікової політики на підприємстві - здійснювати облік господарських операцій підприємства	Бухгалтерський облік
Володіння методами збирання, статистичного оброблення та аналізу інформації стосовно соціально-економічних явищ і процесів	Використовуючи нормативно – правові акти України щодо інформації та інші інформаційні джерела, вміти: вести пошук, збирати, систематизувати й нагромаджувати необхідну для виконання посадових обов'язків нормативно – правову, соціально – економічну, науково – методичну, довідкову та іншу інформацію; визначати перелік та види необхідної та достатньої інформації для здійснення комерційної діяльності, ідентифікувати, групувати інформацію; перевіряти повноту та достовірність інформації; нагромаджувати та своєчасно коректувати інформацію про товари, їх маркування, фірмові і торгові товарні знаки, штрихові коди товарів тощо; аналізувати рівень товарності, обсяги, структуру та фактори товарообороту, що впливають на його зміну.	Статистика
Здатність організувати роботу в галузі діяльності відповідно до вимог безпеки життєдіяльності	Уміння визначати функціональні обов'язки працівників з урахуванням їх посад і вимог чинних законодавчих актів; враховувати різні за походженням джерела небезпек при здійсненні заходів щодо забезпечення трудової діяльності	Безпека життєдіяльності
1	2	3
3. Цикл професійної підготовки		
Здатність використовувати знання і вміння в галузі методів і засобів управління комерційною діяльністю для підвищення її ефективності. Здатність використовувати професійно-профільовані знання та практичний досвід зовнішньоекономічної діяльності підприємств у комерційній діяльності на закордонних	Уміння здійснити інформаційне забезпечення комерційної діяльності, конфіденційність інформації стосовно комерційної таємниці підприємства та підприємств-партнерів. Уміння розробляти, укладати та оформляти угоди, договори, контракти, в тому числі і із зовнішніми контрагентами, здійснювати контроль за виконанням умов. Брати участь у розробці тактики і стратегії збуту продукції (робіт, послуг) на ринку. Аналізувати ефективність комерційних угод.	Комерційна діяльність

ринках	<p>Уміти виконувати роботи з приймання, зберігання, підготовки до продажу товарно – матеріальних цінностей, дбаючи про раціональне використання торговельного обладнання, складських і торговельних площ, тари, інвентарю тощо; організувати внутрішньоскладські операції; налагоджувати зв'язки з елементами інфраструктури товарного ринку.</p> <p>Використовуючи дослідження ринку, рекламну діяльність та методи стимулювання продажу уміти: формувати попит на продукцію та послуги підприємства; визначати характер зміни попиту і пропозиції при змінах цін та розраховувати еластичність попиту залежно від доходів і ціни;</p> <p>Використовуючи маркетингові дослідження, потреби споживачів (покупців) та аналіз збуту продукції за попередні періоди: визначати потенційних комерційних партнерів, в тому числі іноземних; вивчати можливості потенційних комерційних партнерів та обґрунтовувати вибір найбільш економічно вигідних; розраховувати варіанти рішень щодо каналів збуту продукції, та проводити роботу з організації продажу; формувати «портфель замовлень»; забезпечувати реалізацію укладених угод, договорів, контрактів</p>	
Здатність використовувати професійно-профільовані знання і практичні навички в галузі товарознавства для комерційної діяльності	<p>Використовуючи знання з питань асортименту продукції, її корисних властивостей, процесів стандартизації та сертифікації, а також методи оцінки якості продукції, уміти: розробляти номенклатуру показників якості продукції, необхідних і достатніх для комплексної оцінки якості видів продукції; встановлювати властивості та показники якості продукції, насамперед з точки зору безпеки; підтримувати належний рівень якості продукції; захищати споживача від дефектної продукції; встановлювати причини рекламаций та запобігати їх виникненню; розробляти рекомендації щодо нагляду за товарами в процесі їх збереження та транспортування; вивчати споживчі властивості продукції конкурентів та оцінювати конкурентоспроможність фірми - конкурента на ринку.</p> <p>Використовуючи знання і практичні навички в галузі товарознавства та нормативно – технічну документацію щодо якості товарів, уміти: визначати оптимальний асортимент товарів; визначати основні властивості, які становлять споживчу цінність товарів; використовувати різні методи оцінки якості товарів; оцінювати якість та встановлювати рівень якості товарів; розшифровувати штрихові коди товарів, розрізняти фірмові та торгові товарні знаки,</p>	Комерційне товарознавство

	<p>умовні позначення; визначати сфери використання товарів і їх взаємозамінність; визначати умови і правила упаковки; забезпечувати правильне пакування і транспортування продукції;</p> <p>Використовуючи положення і нормативні акти та різні методи контролю якості продукції, вміти: забезпечувати правильний вибір показників якості; визначати фактичні показники якості і зіставляти їх з базовими показниками; встановлювати певні градації, класи, товарні гатунки (сорти) та марки продукції; забезпечувати відповідність продукції системі сертифікації, в тому числі міжнародної.</p>	
<p>Здатність використовувати знання, уміння і навички в галузі фінансового обліку, володіти матеріалом щодо особливостей відображення в обліку операцій господарської діяльності підприємства, їх документального оформлення та відображення у звітності для подальшого аналізу діяльності підприємства та здійснення прогнозних розрахунків</p>	<p>Використовуючи нормативно – правові акти щодо ведення фінансового обліку, вміти: документально оформляти і вести облік власного капіталу, необоротних активів, доходів і витрат, розрахункових та інших грошових операцій та фінансового результату; здійснювати облік господарських операцій підприємства; здійснювати облік праці та її оплати; здійснювати облік зобов'язань; виконувати необхідні розрахунки економічних показників, які подаються в статистичній звітності; обчислювати суми податків, зборів, інших обов'язкових платежів до бюджету та фондів; розраховувати норми амортизації необоротних активів та визначати суму амортизації; складати фінансову, податкову та статистичну звітність.</p> <p>Використовуючи знання з фінансового обліку, маркетингової цінової політики та інформацію про стан розрахунків, вміти: контролювати складання і заповнення платіжних і касових документів; контролювати правильність ведення та складання бухгалтерської та статистичної звітності.</p>	<p>Фінансовий облік</p>
<p>Здатність використовувати сучасні методи комунікаційної діяльності, зокрема рекламної, стимулювання продажу, роботи з громадкістю, для збільшення обсягів продажу товарів</p>	<p>Використовуючи дослідження ринку, рекламну діяльність та методи стимулювання продажу, вміти: створювати позитивний імідж товару та підприємства; розробляти заходи стимулювання збуту спрямовані на споживачів, торгових посередників, власний торговий персонал та стимулювати збут; стимулювати споживачів до повторних закупівель товару.</p> <p>Використовуючи маркетингові дослідження, потреби споживачів (покупців) та аналіз збуту продукції за попередні періоди, вміти визначати та використовувати найбільш ефективні засоби рекламування.</p> <p>Використовуючи Положення про порядок проведення ярмарок, рекламні матеріали та нормативно – технічну документацію вміти:</p>	<p>Комунікаційна діяльність</p>

	<p>готувати підприємство до роботи на ярмарках та виставках, в тому числі міжнародних; проводити презентацію фірми і її товарів; організувати зустріч з відвідувачами.</p> <p>Використовуючи сучасні інформаційні технології та ринкові дослідження: приймати участь у плануванні рекламної кампанії; здійснювати вибір напрямків маркетингових комунікацій.</p> <p>Використовуючи Закон України «Про рекламу» уміти: вибирати цілі рекламування, що спрямовані на збільшення доходу та привернення уваги споживачів; визначати цільову аудиторію; проводити дослідження товару; розробляти бюджет рекламної кампанії;</p> <p>налагоджувати зв'язки з рекламними агенціями; розробляти рекламні звернення; вибирати засоби реклами; визначати бажаний ефект рекламного звернення.</p> <p>Використовуючи знання з комунікаційної діяльності та сучасних підходів, щодо забезпечення ефективного продажу товарів і послуг уміти: планувати маркетингові комунікації при виході з новим товаром чи послугою на ринок; складати бізнес – план маркетингових комунікацій; розробляти бюджет рекламних кампаній; прогнозувати ефективність рекламного звернення; прогнозувати результати заходів з маркетингових комунікацій та їх ефективність; використовувати нові види реклами, які забезпечують відзначення і просування рекламного об'єкту на внутрішньому і зовнішньому ринках.</p>	
<p>Здатність використовувати знання з інфраструктури товарного ринку для створення відповідних передумов успішної діяльності підприємства для просування, зберігання та продажу товарів і послуг</p>	<p>Використовуючи знання з інфраструктури товарного ринку, торгово – посередницької діяльності та критеріїв вибору маркетингових посередників уміти: вибирати тип маркетингових посередників для здійснення комерційної діяльності; організувати взаємодію підприємства - виробника з суб'єктами маркетингової посередницької діяльності на товарному ринку; використовувати під час комерційної діяльності взаємозалежність та взаємодію між елементами інфраструктури товарного ринку; організувати оптову закупівлю (продаж) товарів через різні види підприємств, що здійснюють оптову торгівлю; використовувати різні види послуг (в першу чергу транспортно - експедиторські), що їх надають партнерам оптові підприємства; організувати роботу з підприємствами роздрібною торгівлі, як основного посередника між виробником та споживачем; використовувати</p>	<p>Інфраструктура товарного ринку</p>

	лізинг як форму забезпечення потреб споживачів у продукції виробничо – технічного призначення; вибирати організаційні форми та організувати персональний продаж товарів.	
Здатність використовувати професійно-профільовані знання з ринкових досліджень, методів їх проведення, аналізу результатів для подальшого їх застосування при плануванні ефективної діяльності підприємства в сфері збуту продукції, робіт, послуг	Використовуючи методичні засади дослідження ринку уміти: вибирати види та організаційні форми ринкових досліджень; встановлювати методи збирання первинної інформації; організувати збір первинної інформації; організувати дослідження ринку та поведінки його суб'єктів; розробляти та здійснювати заходи, щодо реалізації маркетингової політики просування товарів на ринку; вдосконалювати ринкові дослідження. Використовуючи процеси і методи ринкових досліджень уміти: здійснювати прогнозування товарного ринку; здійснювати прогнозні дослідження збуту; прогнозувати поведінку конкурентів, споживачів, покупців.	Ринкові дослідження
Здатність використовувати професійно-профільовані знання з галузі підприємництва, договірних взаємовідносин і партнерських зв'язків у підприємстві для організації маркетингової діяльності підприємства	Використовуючи джерела інформації про підприємницьку ідею, про методи її пошуку та особливості підприємницької діяльності, вміти: вибирати і комплексно оцінювати підприємницьку ідею; здійснювати державну реєстрацію підприємницької діяльності; розраховувати необхідну величину стартового підприємницького капіталу; розробляти бізнес – план малого підприємства; налагоджувати партнерські зв'язки з іншими господарюючими суб'єктами.	Підприємницька діяльність
Здатність використовувати знання з маркетингової цінової політики для визначення ціни товарів, послуг та укладання комерційних угод, договорів, контрактів	Використовуючи знання з маркетингової цінової політики, вміти застосовувати знання про механізми ціноутворення, які пов'язані з купівлею – продажем товарів, визначати основні фактори, які впливають на процес ціноутворення, аналізувати структуру ціни на товари (роботи і послуги) та відповідність її кон'юнктурі ринку. Використовуючи Закон України «Про ціни і ціноутворення» та інструктивний матеріал, уміти: розраховувати норму прибутку в ціні; розраховувати частку непрямих податків в ціні (акцизний податок, ПДВ); визначати кінцеву ціну в залежності від кількості учасників, що беруть участь у просуванні товару до споживача. Використовуючи знання маркетингової цінової політики, методи ціноутворення та дані аналізу процесів ціноутворення на ринку, уміти: визначати основні фактори та прогнозувати їх вплив на формування ціни на товари і послуги; планувати цінову стратегію і тактику підприємства; здійснювати планові розрахунки ціни на товари і послуги;	Ціноутворення

<p>Здатність використовувати інформаційні системи і технології для автоматизації розрахунків у комерційній діяльності</p>	<p>Використовуючи стандарти та інші нормативні документи, а також знання з комп'ютерної техніки, вміти: створювати чітку, стислу та точну документацію з комерційної діяльності; здійснювати розрахунки з дослідження ринку та попиту на товари; здійснювати розрахунки з закупівлі товарів, обліку їх надходження від постачальників; здійснювати розрахунки з продажу товарів, контролю та аналізу збуту; здійснювати розрахунки з обліку наявності та руху товарів на складах;</p>	<p>Інформаційні системи і технології в комерційній діяльності</p>
<p>Використовувати базові знання з правових, економічних і організаційних питань створення безпечних умов праці, захисту людини на виробництві</p>	<p>Застосовуючи системи моніторингу стану безпеки й рівнів ризиків уміти визначати потенційно небезпечні ділянки виробництва, види виробничих процесів та елементи природного середовища, що можуть створювати загрозу виникнення надзвичайних ситуацій, уміти пропонувати запобіжні заходи забезпечення безпеки.</p> <p>На підставі технологічної документації, використовуючи чинну нормативно – правову базу з питань охорони праці, організувати дотримання вимог безпеки праці та санітарно-гігієнічних вимог учасниками трудового процесу.</p> <p>За умов виробничої діяльності на основі аналізу результатів власних спостережень за наслідками нещасного випадку або аварії, користуючись чинними положеннями, визначати факти нещасного випадку чи аварії;</p> <p>У складі комісії з розслідування нещасного випадку, користуючись чинними положеннями, складати акт про нещасний випадок на виробництві.</p> <p>Використовуючи знання з основ охорони праці уміти забезпечувати попередній та поточний контроль охорони праці і техніки безпеки.</p> <p>На підставі технологічної документації, використовуючи чинну нормативно – правову базу уміти: контролювати дотримання правил безпеки праці учасниками трудового процесу; контролювати доотримання санітарно – гігієнічних вимог учасниками трудового процесу; контролювати та приймати участь в атестації робочих місць та паспортизації виробництва.</p>	<p>Основи охорони праці</p>
<p>Набуття практичних навиків щодо обробки інформації за допомогою програмного забезпечення на ПК</p>	<p>Уміння застосовувати програмне забезпечення для обробки інформації з метою підвищення ефективності планування, дослідження, аналізу, прогнозування діяльності підприємства, створення баз даних, створення презентаційного матеріалу</p>	<p>Навчальна практика на ПК</p>

Забезпечити систематизацію, удосконалення, конкретизацію теоретичних знань з організації виробництва, структури та функцій підрозділів підприємства	Забезпечити уявлення про організацію виробництва, виробничу та організаційну структуру підприємства, організацію, функції підрозділів комерційної служби підприємства	Організація виробництва
Здатність застосовувати набуті знання щодо створення умовного підприємства, організації комерційної служби, комерційних зв'язків, використання маркетингових комунікацій, розрахунку необхідних показників	Використовуючи набуті знання, навички щодо організації комерційної діяльності на підприємстві, вміти: створити та зареєструвати підприємство, сформування асортимент товарів, їх споживчі характеристики, забезпечити організацію комерційних зв'язків та використання маркетингових комунікацій для просування товарів на ринку та їх реалізації, провести розрахунок необхідних показників, проаналізувати їх результати.	Навчальна практика спеціальності
Здатність вирішувати виробничі завдання та ситуації в ході виконання професійної діяльності, що передбачає застосування методів і положень маркетингової діяльності	Забезпечити належний рівень знань та підвищити професійну підготовку в сфері маркетингової діяльності	Технологічна практика
Вибіркові компоненти		
3. Цикл професійної підготовки		
Здатність до розуміння базових знань фундаментальних наук у галузі підприємництва, управління в обсязі, необхідному для засвоєння дисциплін професійної підготовки	Здатність продемонструвати знання і розуміння понять, теорій і методів, що лежать в основі підприємництва, управління, маркетингу, здійснювати пошук інформації в різних джерелах для розв'язання відповідних задач спеціальності, здатність відповідально ставитись до виконуваної роботи та досягати поставленої мети з дотриманням вимог професійної етики	Вступ до спеціальності
Здатність до розуміння логістичних процесів на підприємстві	Забезпечити належний рівень володіння навичками з ефективного управління системами логістичного забезпечення бізнесу, з керування матеріальними та супутніми потоками підприємств на основі сучасних логістичних концепцій	Комерційна логістика
Здатність використовувати знання з маркетингової товарної політики для прийняття рішень стосовно формування асортименту товарів, управління ним, підтримання конкурентоспроможності на певному рівні, знаходження для товарів оптимальних товарних ніш, розробки стратегії упаковки, маркування, обслуговування товарів	Забезпечити вміння застосовувати конкретні заходи щодо формування ефективного, з точки зору комерції, асортименту, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності продукції, створення нових товарів, оптимізації асортименту, продовження життєвого циклу товарів.	Маркетингова товарна політика

Здатність використовувати прийоми, економічного показників підприємства для провадження ефективної діяльності	використовувати способи аналізу діяльності підприємства для провадження комерційної діяльності	Уміння використовувати необхідну інформацію для аналізу діяльності, застосовувати методи економічного аналізу з метою визначення впливу факторів та виявлення резервів покращення діяльності підприємства; вміти відобразити результати розрахунків в аналітичній записці	Економічний аналіз
Здатність знання щодо базових категорій маркетингу, аспектів маркетингової діяльності та її пріоритетів у сучасних умовах	використовувати базових категорій маркетингу, методологічних аспектів організації маркетингової діяльності та її пріоритетів у сучасних умовах	Володіння категоріями маркетингу, закономірностями, маркетингової діяльності, методологічного апарату маркетингової діяльності на підприємствах;	Основи маркетингу

Принципи будови навчального плану та організації освітнього процесу

Навчальний план побудовано за Європейською кредитною трансферно-накопичувальною системою, яка сприяє академічній мобільності здобувачів вищої освіти, ґрунтується на визначенні навчального навантаження здобувача вищої освіти, необхідного для досягнення визначених результатів навчання та обліковується у кредитах ЄКТС.

Навчальний план структурований у кредитах ЄКТС. Обсяг одного кредиту ЄКТС становить 30 годин. Навантаження одного навчального року становить 60 кредитів ЄКТС. Загальний обсяг складає 120 кредитів ЄКТС (3600 годин). Кредит ЄКТС включає усі види робіт студента: аудиторну, самостійну, всі види практик, виконання курсових робіт, атестацію тощо.

Зведені дані про бюджет часу навчального плану:

Курс	Теоретичне навчання	Екзаменаційна сесія	Практика	Атестація	Святкові	Канікули	Разом
II	35	2	3	-	-	12	52
III	29	3	7	1	-	12	52
Разом	64	5	10	1	-	24	104

Навчальний план включає обов'язкові та вибіркові дисципліни. Перелік та обсяг дисциплін навчального плану базується на освітньо-професійній програмі, сформований шляхом визначення програмних компетентностей (загальних і фахових) та розподілу результатів навчання. Усі навчальні дисципліни і практики заплановано в обсязі 1.5 і більше кредитів ЄКТС.

Розподіл змісту освітньо-професійної програми за групами компонентів та циклами підготовки:

№ п/п	Цикл підготовки	Обсяг навчального навантаження здобувача вищої освіти (кредитів / %)
-------	-----------------	--

		Обов'язкові компоненти освітньо-професійної програми	Вибіркові компоненти освітньо-професійної програми	Всього за весь термін навчання
1	2	3	4	5
1.	Цикл загальної підготовки	40,5	0	40,5
2.	Цикл професійної підготовки	67,5	12	79,5
Всього за весь термін навчання		108,0	12	120,0

Навчальний план передбачає оволодіння студентами 31 навчальними дисципліни, практичної підготовки: проходження навчальних та виробничих практик, виконання двох курсових робіт, складання кваліфікаційного іспиту.

Навчальний план складається з двох розділів. Перший розділ – обов'язкові навчальні дисципліни (27 дисципліни, 1 курсова робота; практична підготовка, комплексний кваліфікаційний екзамен); другий – варіативна (4 дисципліни).

Тижневе аудиторне навантаження на другому курсі у 3 семестрі – 36 години, у 4 семестрі - 36 годин (з яких 4 години тижневого навантаження позакредитна дисципліна – фізична культура). Тижневе аудиторне навантаження на третьому курсі у 5 семестрі –32 години (з яких 2 години тижневого навантаження позакредитна дисципліна – фізичне виховання) , у 6 семестрі - 30 годин.

Обсяг самостійної роботи складає в середньому до 40% від кількості годин за освітньою програмою.

3 і 4 семестри складаються із 17 та 18 тижнів відповідно, 5-й семестр – 15 тижнів, 6-й семестр – 14 тижнів.

Форми організації освітнього процесу та контролю з кожної навчальної дисципліни (проміжний, підсумковий, екзамени, заліки, диференційовані заліки тощо) погоджено та затверджено рішенням Педагогічної ради коледжу.

На проведення практичних та лабораторних робіт передбачено не більше 50% аудиторних годин. Практична підготовка здійснюється у процесі виконання практичних та лабораторних робіт, завдань з фахових дисциплін та проходження трьох навчальних практик у 4 та 5 семестрах протягом 7 тижнів. Здобувачі проходять технологічну практику у 6 семестрі протягом 4-ти тижнів обсягом 12 кредитів ЄКТС (360 годин). Формою контролю є диференційований залік.

Дослідницько-пошукова підготовка забезпечується у процесі виконання курсової роботи (6 семестр), яка виконується з дисципліни «Комерційна діяльність». На виконання курсової роботи відведено 1,5 кредита ЄКТС (45 годин). Форма контролю – диференційований залік. Курсова робота виконуються під керівництвом викладача відповідної дисципліни. Це індивідуальне комплексне завдання творчого характеру, яке засвідчує рівень фахової підготовки студента і є однією з форм виявлення теоретичних і практичних знань, вміння їх застосовувати при розв'язанні конкретних завдань.