

**ПВНЗ «МІЖНАРОДНИЙ ЕКОНОМІКО-ГУМАНІТАРНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АКАДЕМІКА СТЕПАНА ДЕМ'ЯНЧУКА»**

**ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ**

РОБОЧА ПРОГРАМА

ОК 20. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА

Освітня програма:	«Маркетинг»
Рівень вищої освіти:	перший (бакалаврський)
Спеціальність:	075 Маркетинг
Галузь знань:	07 Управління та адміністрування

Рівне – 2025

Робоча програма навчальної практики для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за освітньою програмою «Маркетинг», галузь знань 07 Управління та адміністрування, спеціальність 075 Маркетинг.

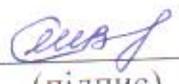
Розробник:
к.е.н., доцент Шимко О.В.

Робоча програма розглянута та затверджена на засіданні кафедри менеджменту та маркетингу

Протокол № 1 від «26» 08 2025 року

Завідувач кафедри  проф. Гончаров Ю.В.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Робочу програму погоджено з гарантом освітньої програми «Маркетинг» зі спеціальності 075 Маркетинг, галузь знань 07 Управління та адміністрування першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Гарант освітньої програми  Шимко О.В.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Схвалено навчально-методичною комісією економічного факультету

Протокол № 1 від «26» 08 2025 року

Голова  Онофрійчук О.П.
(підпис) (прізвище та ініціали)

1. Опис навчальної практики

Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» практична підготовка здобувачів вищої освіти (ЗВО) є однією з форм організації навчального процесу та обов'язковим компонентом освітньо-професійних програм для всіх освітньо-кваліфікаційних рівнів. Важливим питанням у практичній підготовці майбутніх фахівців є забезпечення її неперервності та послідовності у набутті необхідного обсягу практичних знань, умінь і навичок відповідно до освітніх ступенів.

Навчальна практика здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» ОП «Маркетинг» спрямована на формування професійних умінь та навичок, визначених освітньо-кваліфікаційною характеристикою підготовки фахівців за відповідною освітньою програмою, професійної здатності і рис особистості маркетолога, саморозвиток здобувача.

Навчальну практику тривалістю 2 тижні (90 год., 3 кредити ECTS) проходять здобувачі другого курсу в 4 семестрі.

Конкретний вибір баз практики, які здатні створити умови і надати допомогу здобувачам для виконання програми практики, здійснюється щороку кафедрою менеджменту та маркетингу з урахуванням завдань практики та можливостей їх здійснення.

Під час екскурсій на торговельні підприємства студенти знайомляться з історією їх створення, основними видами діяльності; організаційною структурою; асортиментом товарів, які реалізують; системою ціноутворення та проведення розрахунків за товар; технологією обслуговування; інформаційним забезпеченням процесу продажу товарів; переліком послуг, які пропонуються та особливостями їх надання; маркетинговим потенціалом підприємства.

2. Мета, завдання та результати навчальної практики

Мета навчальної практики – поглибити, систематизувати і закріпити набуті теоретичні знання здобувачів, виробити навички практичної і дослідницької роботи за освітньою програмою «Маркетинг», ознайомити із сучасними технологіями, що використовуються на торговельних підприємствах.

Завданнями навчальної практики є закріплення і поглиблення теоретичних знань з дисциплін «Маркетинг», «Маркетингова політика розподілу», «Реклама та просування товарів», «Маркетингові комунікації».

Цілями навчальної практики є формування у здобувачів вищої освіти ступеня бакалавра зі спеціальності 075 «Маркетинг» таких компетентностей:

ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК11. Здатність працювати в команді.

Програмними результатами навчальної практики є:

Р1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

Р16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога,

підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

3. Організація і керівництво навчальною практикою

Організація практики здобувачів спеціальності 075 «Маркетинг» регламентується цією робочою програмою, «Положення про проведення практики здобувачів вищої освіти у ПВНЗ «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янчука»».

Відповідальність за організацію, проведення і контроль практики покладається на ректора ПВНЗ «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янчука».

Навчально-методичне керівництво і виконання програми практики забезпечує кафедра менеджменту та маркетингу ПВНЗ «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янчука».

Загальну організацію практики та контроль за її проведенням у закладі вищої освіти здійснює завідувач відділу практики.

Загальне навчально-методичне керівництво практикою здійснює декан факультету.

Безпосереднє навчально-методичне керівництво та виконання програми практики забезпечують завідувач кафедри менеджменту та маркетингу, керівник практики від університету та керівники практики від бази практики.

3.1. Обов'язки керівника практики від університету

Під час практики керівник практики від університету зобов'язаний забезпечити високу якість її проходження відповідно до програми, зокрема:

- проконтролювати проведення всіх організаційних заходів перед початком практики: інструктаж про порядок проходження практики та з техніки безпеки, надання практикантам необхідних документів;
- проконтролювати своєчасність прибуття студентів на бази практики, проведення з ними обов'язкових інструктажів з охорони праці та техніки безпеки;
- проконтролювати виконання практикантами правил внутрішнього трудового розпорядку підприємств-баз практики;
- розробити індивідуальні завдання;
- здійснювати кваліфіковане надання допомоги здобувачам при виконанні ними програми практики й індивідуального завдання;
- перевіряти повноту, правильність і своєчасність формування звіту з практики;
- прийняти участь у роботі комісії по прийому заліків з практики та підготовці студентської конференції за підсумками практики;
- підготувати і подати завідувачу кафедри менеджменту та маркетингу письмовий звіт про проведення практики із зауваженнями і пропозиціями щодо поліпшення практичної підготовки здобувачів вищої освіти.

3.2. Обов'язки здобувачів при проходженні навчальної практики та підготовці звіту

Здобувач-практикант зобов'язаний:

- взяти участь у настановчій конференції та одержати від керівника практики від університету необхідні документи та консультації щодо їх оформлення;
- вивчити правила техніки безпеки під час проходження навчальної практики;
- своєчасно прибути на бази практик;
- максимально ефективно використовувати відведений для практики час, у повному обсязі та якісно виконувати всі завдання, передбачені програмою та індивідуальним завданням;
- дотримуватись правил охорони праці, техніки безпеки, санітарних вимог та пожежної безпеки, встановлених на підприємстві;
- систематично вести щоденник практики;
- своєчасно оформити звіт за результатами проходження практики та захистити його.

Підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми, які виступають базами практики, повинні відповідати наступним вимогам:

- наявність високого рівня організації та технології обслуговування (надання послуги), культури праці, маркетингової та управлінської діяльності;
- наявність фахівця, який може здійснювати керівництво практикою здобувачів вищої освіти;
- можливість забезпечити виконання здобувачами вищої освіти програми практики;
- можливість забезпечення послідовного проведення всіх видів практики;
- відповідність вимогам щодо забезпечення безпеки здобувачів вищої освіти під час проходження практики.

4. Програма навчальної практики

4.1. Завдання практики

Основним завданням навчальної практики є ознайомлення студентів зі специфікою майбутньої спеціальності, отримання первинних професійних умінь і навичок із загальнопрофесійних і спеціальних дисциплін, передбачених освітньою програмою «Маркетинг».

Крім того, у процесі проходження практики вирішуються такі завдання:

- ознайомитися з історією створення торговельного підприємства, основними видами його діяльності;
- ознайомитися з основними структурними підрозділами підприємства;
- ознайомитися з асортиментом товарів, які реалізовує підприємство;
- ознайомитися з технологією торговельного обслуговування;
- ознайомитися з інформаційним забезпеченням процесу продажу товарів;
- ознайомитися із переліком послуг, які пропонує торговельне підприємство;

- узагальнити та систематизувати матеріали, необхідні для написання звіту з практики, а у подальшому – для написання курсових та науково-дослідних робіт.

4.2. Типовий графік проходження практики

Графік проходження практики передбачає:

- проведення настановчої конференції, інструктажу з техніки безпеки та оформлення відповідних документів – 1 день;
 - відвідування циклу гостьових лекцій – 2 дні;
 - відвідування баз практики з метою виконання основних завдань навчальної практики – 5 днів;
 - збір, узагальнення та систематизація матеріалів для написання звіту – 1 день;
 - оформлення звіту з практики, його захист та отримання заліку – 1 день.
- Типовий графік проходження практики наведений у таблиці 1.

Таблиця 1

Типовий план-графік проходження навчальної практики

№ з/п	Зміст практики	Кількість днів
1	Настановча конференція, інструктаж з техніки безпеки та оформлення відповідних документів	1
2	Гостьові лекції Торгівля в системі інфраструктури товарного ринку Визначальні чинники розвитку торговельної мережі Структурно-територіальна організація роздрібної торговельної мережі:зарубіжний досвід, українські реалії Технологія обслуговування покупців у магазинах різних типів та їх об'єднань Інноваційний розвиток торговельних підприємств Вплив цифрового маркетингу на поведінку споживачів	2
3	Ознайомлення з діяльністю торговельних підприємств та їх об'єднань, технологією торговельного обслуговування в магазинах різних типів: - торговельні центри; - універсальні (супер/гіпермаркети/дискаунтери); - комбіновані (товари для дітей/для молодят/для дому/подарунки); - спеціалізовані (іграшки/парфумерія/взуття/одяг/ тканини/меблі); - неспеціалізовані (продукти/ все від...)	4
4	Збір, узагальнення та систематизація матеріалів для написання звіту з практики	1
5	Оформлення звіту з практики, його захист та отримання заліку	1
6	Підсумкова конференція	1
Разом		11

4.3. Зміст практики

За час проходження навчальної практики здобувач поглиблює теоретичні знання у галузі формування якості торговельного обслуговування, знайомиться з діяльністю різних типів торговельних підприємств та їх об'єднань у м. Рівне, історією їх розвитку.

Крім того, здобувач повинен на кожному з підприємств-баз практики ознайомитися з технологією процесу продажу товарів і обслуговування покупців і чинниками, що впливають на якість торговельного обслуговування, зокрема:

- вид, тип, особливості будівлі, де розміщено магазин;
- комфортність, технічна оснащеність та внутрішній дизайн торговельної зали;
- асортимент товарів, які реалізує магазин;
- цінова політика та організація розрахунків за товари;
- методи продажу товарів;
- організація праці персоналу торгового залу;
- послуги, які надаються покупцям у магазинах;
- заходами стимулювання збуту та програмами лояльності;
- засобами інформаційної підтримки процесу продажу.

Оформлення звіту є обов'язковою умовою складання заліку з навчальної практики та переведення на наступний курс.

5. Вимоги до звіту про проходження практики

Після закінчення навчальної практики здобувач має подати керівнику практики від кафедри звіт за результатами проходження практики відповідно до програми практики.

Звіти повинні мати чітку побудову, логічну послідовність, переконливу аргументацію, доказовість висновків і обґрунтованість рекомендацій.

Звіт оформляється за вимогами ДСТУ 3008:2015 Інформація та документація. Звіти у сфері науки і техніки.

Звіт друкують за допомогою комп'ютера на одному боці аркушу білого паперу формату А4 (210x297 мм). Використовується 1,5 інтервал, шрифт Times New Roman, кегль 14. Текст звіту необхідно друкувати, залишаючи поля таких розмірів: ліве – 30 мм, праве – 10 мм, верхнє – 20 мм, нижнє – 20 мм.

Нумерацію сторінок подають арабськими цифрами у правому верхньому куті сторінки. Титульний аркуш включається до загальної нумерації сторінок.

Звіт може бути структурований наступним чином:

- титульна сторінка;
- зміст;
- вступ (актуальність практики, мета, завдання, перелік основних баз практики – об'єктів дослідження);
- основна частина - зміст звіту (аналіз технології продажу товарів та обслуговування покупців в магазинах різних типів згідно п.4.3);
- висновки (узагальнення щодо логічності та функціональної організації торговельного процесу, впливу торгово-технологічних процесів на якість торговельного обслуговування);

- список використаних джерел;
- додатки (фотокартки, рекламні буклети).

6. Зміст індивідуального завдання

Під час проходження навчальної практики студенти виконують індивідуальне завдання у формі презентації магазину – бази-практики.

7. захист звіту та Критерії оцінювання навчальної практики

Здобувачі вищої освіти допускається до складання заліку з навчальної практики у разі виконання програми практики в повному обсязі.

Здобувач захищає звіт з практики перед комісією, призначеною завідувачем кафедри. До складу комісії обов'язково входить керівник практики від кафедри, викладачі кафедри, які викладали спеціальні дисципліни. Під час захисту здобувач робить доповідь за результатами проходження практики, відображеними в звіті (тривалість: 5-7 хвилин), супроводжуючи її презентацією, по завершенні якої відповідає на запитання членів комісії.

При оцінюванні результатів практики враховуються такі показники:

- організованість, дисциплінованість і добросовісне ставлення до проходження практики;
- його ініціативність і творчий підхід;
- повнота виконання програми практики та індивідуального завдання;
- якість оформлення документації з навчальної практики;
- своєчасність здачі документації та захисту;
- повнота відповідей під час захисту звіту.

Оцінювання результатів проходження практики здійснюється за 100-бальною шкалою за такими критеріями:

0-30 балів – відвідування баз практики;

0-45 балів – оцінювання звіту з практики, відповідність змісту практики та виконання індивідуального завдання;

0-10 балів – оформлення звіту;

0-15 балів – захист практики.

Шкала оцінювання (національна та ECTS) наведена в табл. 2.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	відмінно
82-89	B	добре
74-81	C	
64-73	D	
60-63	E	задовільно
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним проходженням практики

Здобувачу вищої освіти, який не виконав програму практики, може бути надано право проходження практики повторно при виконанні умов, визначених у Положення про проведення практики здобувачів вищої освіти у ПВНЗ «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янчука».

Підсумки кожної практики обговорюються на засіданнях кафедри менеджменту та маркетингу, а загальні підсумки практики підводяться на засіданнях ради економічного факультету ПВНЗ «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янчука».

Список використаних джерел

1. Закон України «Про вищу освіту» // База даних «Законодавство України»/ВР України. URL:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
2. Закон «Про освіту» // База даних «Законодавство України»/ВР України. URL:<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
3. Стандарт вищої освіти України з галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 075 «Маркетинг» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти / Затверджено та введено в дію наказом Міністерства освіти і науки України від 05.12.2018 р. № 1343.
4. Наказ Міністерства освіти України «Про затвердження Положення про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України» від 08.04.1993 р. № 93: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0035-93#Text>
5. Рекомендації про проведення практики студентів вищих навчальних закладів / Державна наукова установа «Інститут інноваційних технологій і змісту освіти» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://idgu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/10/recom_izo.pdf
6. Наказ Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України «Про затвердження форм документів з підготовки кадрів у вищих навчальних закладах I-IV рівнів акредитації» від 29 березня 2012 року № 384 (зі змінами) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0711-12#Text>
7. Положення про організацію освітнього процесу ПВНЗ «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янчука». URL: <https://www.megu.edu.ua/uk/normativni-dokumenti>
8. Положення про проведення практики здобувачів вищої освіти у ПВНЗ «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янчука»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.megu.edu.ua/uk/normativni-dokumenti>