

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ, УПРАВЛІННЯ,
ПРАВА ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

ЗАТВЕРДЖУЮ

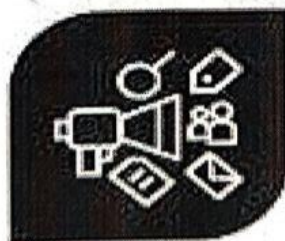
Ректор

Олександр Галич

«1» вересня 2025 р.

НАСКРІЗНА ПРОГРАМА ПРАКТИКИ

освітньо-професійна програма Маркетинг
спеціальність D5 Маркетинг
галузь знань D Бізнес, адміністрування та право
другий (магістерський) рівень вищої освіти

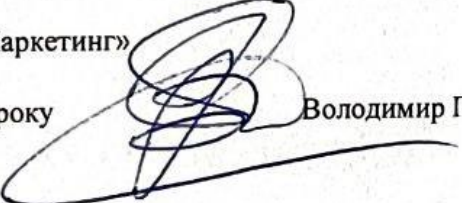


ПОЛТАВА 2025

Наскрізна програма практики для здобувачів другого (магістерського) рівня
вищої освіти
за освітньо-професійною програмою «Маркетинг»
спеціальності D5 Маркетинг
Мова викладання державна

Розробники: Терещенко Іван, к.е.н., доцент, завідувач кафедри маркетингу,
Писаренко Володимир, д.е.н., професор, професор кафедри маркетингу,
Даниленко Вікторія, к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу, Майборода
Олена, к.е.н., доцент кафедри маркетингу, Борисенко Володимир, президент
Полтавської торгово-промислової палати

Гарант освітньої програми «Маркетинг»

«1» вересня 2025 року  Володимир ПИСАРЕНКО

Розглянуто та схвалено
на засіданні кафедри маркетингу

Протокол від «1» вересня 2025 р. № 1

Завідувач кафедри маркетингу



Іван ТЕРЕЩЕНКО

Схвалено

радою з якості вищої освіти спеціальності Маркетинг
Протокол від «1» вересня 2025 р. № 1

Голова

ради з якості вищої освіти
спеціальності Маркетинг



Вікторія ДАНИЛЕНКО

© ПДАУ, 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
1. ОПИС ПРАКТИК.....	7
2. ЗМІСТ ПРАКТИК.....	12
2.1. ВИРОБНИЧА ПРАКТИКА «СТАЖУВАННЯ З ФАХУ»	12
2.2. ПЕРЕДДИПЛОМНА ПРАКТИКА	13
3. ВИМОГИ ДО БАЗ ПРАКТИК	14
4. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИК	14
5. ПІДВЕДЕННЯ ПІДСУМКІВ ПРАКТИК І ОЦІНЮВАННЯ ЇХ РЕЗУЛЬТАТІВ.....	17
ДОДАТКИ.....	20

ВСТУП

Наскрізна програма практики розроблена згідно освітньо-професійної програми Маркетинг та навчального плану підготовки студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності D5 Маркетинг.

Метою практики є: закріплення теоретичних знань, отриманих студентами під час навчання, набуття й удосконалення компетентностей, визначених освітньо-професійною програмою.

Завдання практики:

— оволодіння сучасними методами комплексного маркетингового аналізу діяльності підприємства та його підрозділів;

— оволодіння методами діагностики конкурентного середовища підприємства;

— формування у майбутніх фахівців умінь та навичок розробки окремих розділів маркетингового планування діяльності підприємства;

— формування на базі одержаних у навчальному закладі знань професійних умінь, навичок, необхідних для прийняття самостійних рішень;

— формування навичок розробки маркетингових стратегій підприємства;

— систематичне оновлення та творче застосування набутих знань у практичній діяльності при вирішенні завдань, які постають при реалізації ключових функцій маркетингового аналізу та діяльності підприємства.

Проходження практики сприяє формуванню:

компетентностей:

загальні:

— здатність приймати обґрунтовані рішення;

— здатність генерувати нові ідеї (креативність);

— здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт;

— здатність до адаптації та дії в новій ситуації;

— навички міжособистісної взаємодії;

— здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел;

— здатність виявляти ініціативу та підприємливість;

— здатність розробляти проекти та управляти ними;

— здатність застосовувати сукупність різновидів аналізу за конкретними його напрямками;

— здатність до самоосвіти, постійного вдосконалення професійного рівня та особистісних якостей, впливу на відносини у трудовому колективі;

— здатність формувати та проявляти лідерські навички, вести ділові переговори, вміння продуктивно використовувати свій час, стресостійкість;

фахові:

— здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу;

— здатність коректно інтерпретувати результати останніх теоретичних досліджень у сфері маркетингу та практики їх застосування;

- здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу;
- здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом;
- здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування;
- здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі;
- здатність розробляти і аналізувати маркетингову стратегію ринкового суб'єкта та шляхи її реалізації з урахуванням міжфункціональних зв'язків;
- здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування;
- здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу;
- здатність виконувати функції HR-маркетолога, впроваджувати сучасні маркетингові персонал-технології на основі міжнародного досвіду HR-маркетингу;
- здатність застосовувати професійні компетентності з брендингу, формування інноваційних брендів на основі сучасних моделей та управління їх використанням через бренд-сайти.

програмних результатів навчання:

- знати і вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні принципи, теорії, методи і практичні прийоми маркетингу;
- вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта;
- планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності;
- вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації;
- презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проєктів державною та іноземною мовами;
- вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проєкти у сфері маркетингу та управляти ними;
- вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта;
- використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу;
- розуміти сутність та особливості застосування маркетингових інструментів у процесі прийняття маркетингових рішень;
- обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів;

- використовувати методи маркетингового стратегічного аналізу та інтерпретувати його результати з метою вдосконалення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта;
- здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проектів і програм;
- керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання;
- формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку;
- збирати необхідні дані з різних джерел, обробляти і аналізувати їх результати із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення;
- вміти виявляти маркетингові резерви на основі маркетингового аналізу, розробляти заходи з удосконалення маркетингової діяльності у розрізі елементів комплексу маркетингу;
- вміти застосовувати та підвищувати ефективність HR-маркетингу підприємства, впроваджувати соціально-відповідальний маркетинг у стратегічні плани організації;
- вміти визначати вартість бренду, ефективність його використання, впроваджувати інновації в брендингу, відповідно до змін зовнішнього середовища;
- вміти організовувати службу маркетингу на підприємстві як підрозділу, що забезпечує координацію та оптимізацію діяльності всіх структур підприємства.

1. ОПИС ПРАКТИК

Навчальним планом підготовки студентів освітньо-професійної програми Маркетинг другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності D5 Маркетинг 2025 року набору передбачені наступні види практик (табл. 1).

Таблиця 1

**Види, назви і обсяги практик студентів освітньо-професійної програми
Маркетинг другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності
D5 Маркетинг**

№ з/п	Назва практики	Семестр	Обсяг практики	
			кредитів ЄКТС	годин
Виробнича практика				
1.	Стажування з фаху	2	6	180
Переддипломна практика				
2.	Переддипломна практика	3	6	180

1.1. Виробнича практика «Стажування з фаху»

Метою виробничої практики «Стажування з фаху» є ознайомлення студентів безпосередньо на підприємствах (організаціях, установах) із фінансовою, інвестиційною, інноваційною та маркетинговою діяльністю бази практики, відпрацювання вмінь і навичок зі спеціальності, закріплення знань, отриманих при вивченні певного циклу теоретичних дисциплін та придбання первинного практичного досвіду.

Завдання виробничої практики «Стажування з фаху»:

- набуття вміння адаптації теоретичних положень, методичного інструментарію передового досвіду підприємництва до умов діяльності конкретного підприємства;
- закріплення практичних навичок проведення маркетингового дослідження, формування його інформаційного, правового та методичного забезпечення, виходячи із суті проблем, що вирішуються, та обмежень, пов'язаних з діяльністю конкретного підприємства;
- впровадження розроблених рекомендацій та пропозицій у практичну діяльність підприємства.

Проходження виробничої практики «Стажування з фаху» сприяє формування наступних *компетентностей*:

загальні:

ЗК 1. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

ЗК 2. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК 3. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

ЗК 4. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК 5. Навички міжособистісної взаємодії.

ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 7. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 8. Здатність розробляти проекти та управляти ними.

фахові:

ФК 1. Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу.

ФК 2. Здатність коректно інтерпретувати результати останніх теоретичних досліджень у сфері маркетингу та практики їх застосування.

ФК 3. Здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу.

ФК 4. Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом.

ФК 5. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування.

ФК 6. Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі.

ФК 7. Здатність розробляти і аналізувати маркетингову стратегію ринкового суб'єкта та шляхи її реалізації з урахуванням міжфункціональних зв'язків.

ФК 8. Здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування.

ФК 9. Здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу.

ФК 10. Здатність розробляти стратегію і тактику соціального партнерства у сфері маркетингу, здійснювати соціально-орієнтований супровід маркетинг-мікс організації.

ФК 11. Здатність застосовувати професійні ідеї та концепції для розв'язання конкретних маркетингових задач аграрного бізнесу, формування бренд-стратегій.

Програмних результатів навчання:

ПРН 1. Знати і вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні принципи, теорії, методи і практичні прийоми маркетингу.

ПРН 2. Вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта.

ПРН 3. Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.

ПРН 4. Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням кросфункціонального характеру її реалізації.

ПРН 5. Презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проектів державною та іноземною мовами.

ПРН 6. Вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проекти у сфері маркетингу та управляти ними.

ПРН 7. Вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта.

ПРН 8. Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу.

ПРН 9. Розуміти сутність та особливості застосування маркетингових інструментів у процесі прийняття маркетингових рішень.

ПРН 10. Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів.

ПРН 11. Використовувати методи маркетингового стратегічного аналізу та інтерпретувати його результати з метою вдосконалення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта.

ПРН 12. Здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проектів і програм.

ПРН 13. Керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання.

ПРН 14. Формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку.

ПРН 15. Збирати необхідні дані з різних джерел, обробляти і аналізувати їх результати із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення.

ПРН 16. Вміти розробляти заходи з удосконалення маркетингової діяльності підприємств аграрного бізнесу, здійснювати їх консультування з питань розробки маркетингових стратегій, бренд-стратегій та логістичного менеджменту та ін.

ПРН 17. Вміти розробляти заходи з підвищення іміджу організацій, впроваджувати соціально-відповідальний маркетинг у стратегічні плани підприємств агробізнесу.

1.2. Переддипломна практика

Метою переддипломної практики є узагальнення і вдосконалення здобутих знань, практичних умінь та навичок на базі конкретного суб'єкта господарювання, оволодіння професійним досвідом та готовності до самостійної трудової діяльності, а також збору матеріалів для написання кваліфікаційної роботи.

Завдання переддипломної практики є:

– безпосередня практична підготовка здобувачів вищої освіти до самостійної роботи на фахових посадах, поглиблення та закріплення теоретичних знань та практичних навичок зі спеціальності й навчальних дисциплін циклу професійної та практичної підготовки, уміння працювати з

фактичним матеріалом виробничої діяльності підприємства й використовувати його для виконання кваліфікаційного завдання;

- формування умінь і навичок роботи за фахом, набуття досвіду організаційної, виховної роботи в колективі;

- вміння використовувати методи маркетингового стратегічного аналізу та інтерпретувати його результати з метою вдосконалення маркетингової діяльності;

- підготовка здобувачами вищої освіти індивідуального завдання з усебічного вивчення конкретної проблеми маркетингової діяльності підприємства, збір практичних та статистичних матеріалів для виконання кваліфікаційної роботи.

Проходження переддипломної практики забезпечує формування наступних *компетентностей*:

загальні:

ЗК 1. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

ЗК 2. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК 3. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

ЗК 4. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 5. Навички міжособистісної взаємодії.

ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 7. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 8. Здатність розробляти проекти та управляти ними.

фахові:

ФК 1. Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу.

ФК 2. Здатність коректно інтерпретувати результати останніх теоретичних досліджень у сфері маркетингу та практики їх застосування.

ФК 3. Здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу.

ФК 4. Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом.

ФК 5. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування.

ФК 6. Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі.

ФК 7. Здатність розробляти і аналізувати маркетингову стратегію ринкового суб'єкта та шляхи її реалізації з урахуванням міжфункціональних зв'язків.

ФК 8. Здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування.

ФК 9. Здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу.

Програмних результатів навчання:

ПРН 1. Знати і вміти застосовувати у практичній діяльності сучасні принципи, теорії, методи і практичні прийоми маркетингу.

ПРН 2. Вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта.

ПРН 3. Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.

ПРН 4. Вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням кросфункціонального характеру її реалізації.

ПРН 5. Презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проектів державною та іноземною мовами.

ПРН 6. Вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проекти у сфері маркетингу та управляти ними.

ПРН 7. Вміти формувати і вдосконалювати систему. маркетингу ринкового суб'єкта.

ПРН 8. Використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу.

ПРН 9. Розуміти сутність та особливості застосування маркетингових інструментів у процесі прийняття маркетингових рішень.

ПРН 10. Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів.

ПРН 11. Використовувати методи маркетингового стратегічного аналізу та інтерпретувати його результати з метою вдосконалення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта.

ПРН 12. Здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проектів і програм.

ПРН 13. Керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання.

ПРН 14. Формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку.

ПРН 15. Збирати необхідні дані з різних джерел, обробляти і аналізувати їх результати із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення.

ПРН 16. Вміти розробляти заходи з удосконалення маркетингової діяльності підприємств аграрного бізнесу, здійснювати їх консультування з питань розробки маркетингових стратегій, бренд-стратегій та логістичного менеджменту та ін.

2. ЗМІСТ ПРАКТИК

2.1. Виробнича практика «Стажування з фаху»

ТЕМА 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Проведення основних етапів діагностики виробничого потенціалу підприємства. Проведення аналізу показників забезпеченості та ефективності використання основних виробничих і оборотних засобів підприємства. Стан забезпеченості підприємства основними сільськогосподарськими машинами та устаткуваннями. Фінансова стабільність та платоспроможність підприємства.

Діагностика трудового потенціалу підприємства. Динаміка кількісного та якісного складу персоналу. Фонд оплати праці у підприємстві та чинники його формування. Трудомісткість виробництва основних видів продукції підприємства.

Складання та обґрунтування виробничої програми підприємства. Аналізу стану виробництва продукції рослинництва та тваринництва.

ТЕМА 2. АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розробка маркетингових планів підприємства. Суть маркетингового планування, його місце в підприємстві, обґрунтувати необхідність маркетингового планування на підприємстві. Розробка маркетингової програми підприємства. Проведення маркетингових досліджень та планування збуту продукції. Аналіз і прогнозування кон'юнктури ринків продукції. Розробка маркетингової цінової політики підприємства. Аналіз асортименту продукції та його оновлення, канали і строки реалізації продукції, якість продукції.

Реклама в маркетинговій програмі підприємства та розробка планів впровадження рекламних заходів та їх бюджету.

ТЕМА 3. ДІАГНОСТУВАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Опис організаційної структура логістичної діяльності на підприємстві.

Визначення конкурентного середовища підприємства. Система логістичного обслуговування. Проведення аналізу попиту на продукцію; динаміка обсягів продажів; аналіз існуючих каналів дистрибуції та політика розподілу готової продукції; опис процесу обробки замовлень; аналіз циклу обслуговування споживачів та рівня логістичного сервісу на підприємстві; характеристика клієнтів підприємства; показники та стандарти логістичного обслуговування; складові логістичного обслуговування (до продажного, продажного та після продажного); аналіз витрат, тощо. Аналіз системи транспортування та складування на підприємстві.

ТЕМА 4. СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз конкурентного середовища. Стратегічний аналіз конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Оцінка конкурентного статусу підприємства. Оцінка привабливості стратегічних зон господарювання.

Виробництво та збут продукції (товарів, робіт, послуг). Дослідження факторів, що впливають на ціноутворення в підприємстві. Аналіз стратегічного контексту підприємства (ринкова ніша, тенденції зміни прибутку, ефективність інвестицій, імідж підприємства серед конкурентів, лідерство у технологіях, рівень розвитку сервісу). Стратегічний потенціал підприємства та його роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства та його продукції.

ТЕМА 5. ОСНОВИ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (БРЕНДИНГ, ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ТА HR-МАРКЕТИНГ)

Дослідження комунікаційної діяльності. Методичні підходи до комерційного регулювання асортиментної політики з метою створення умов для одержання необхідного розміру прибутку та реалізації стратегії розвитку.

Сутність брендингу, бренд та його види. Процес формування та проектування бренда. Стратегічний бренд-менеджмент. Комунікації у брендингу. Специфіка інтернет-маркетингу. Пошук маркетингової інформації у віртуальному середовищі. Цільова аудиторія підприємства в інтернеті. Технологічні засоби підтримки прийняття маркетингових рішень. Сутність, зміст HR-маркетингу та його необхідність в сучасних умовах. Цінова та комунікативна політика HR-маркетингу. Процес формування HR-бренда. Розвиток HR-маркетингу в підприємствах.

2.2. Переддипломна практика

ТЕМА 1. ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ОБРАНОЇ ТЕМИ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ.

Теоретичні підходи до теми з використанням інформаційних джерел з досліджуваної проблеми, обґрунтування методичних підходів до аналізу та оцінки об'єкту дослідження. Порівняння різних точок зору, використання опублікованих статистичних даних із посиланням на джерела, матеріали проведених «польових» досліджень з обраної проблематики.

ТЕМА 2. АНАЛІТИКО-ДОСЛІДНИЦЬКИЙ РОЗДІЛ.

Ґрунтовний аналіз фактичного стану досліджуваної проблеми на матеріалах підприємства-базис переддипломної практики та середовища його функціонування із використанням накопиченого фактичного матеріалу із залученням усіх теоретичних знань, певного методичного інструментарію.

ТЕМА 3. ПРОЕКТНА ЧАСТИНА.

Розробка конкретних обґрунтованих пропозицій для підвищення маркетингової діяльності підприємства в цілому та вирішення досліджуваної проблеми. Дослідження комплексу розробок з використанням комп'ютерних технологій та інших видів виконаних робіт.

3. ВИМОГИ ДО БАЗ ПРАКТИК

Практика студентів Університету проводиться на базах практики, які забезпечують виконання програм практики для відповідних освітніх рівнів.

Базами практики можуть бути суб'єкти господарювання, незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, фізичні особи, які проводять незалежну професійну діяльність, органи державної влади і місцевого самоврядування, громадські формування, об'єкти структурних підрозділів Університету, а також бази за межами України за умови забезпечення ними виконання у повному обсязі програм практики.

Виробнича та переддипломна практики проводяться на базах практики. Підприємства (установи, організації тощо), що залучаються для проведення виробничої, науково-дослідної (науково-дослідницької), переддипломної практик студентів, повинні відповідати наступним вимогам:

- наявність структурних підрозділів чи фахівців, напрям діяльності яких відповідає спеціальностям, за якими здійснюється підготовка студентів в Університеті;
- здатність забезпечити виконання програми практики;
- забезпечення кваліфікованого керівництва практикою студентів;
- забезпечення належних умов для проходження практики на виробництві з дотриманням правил і норм безпеки праці, виробничої санітарії відповідно до законодавства;
- надання студентам права користуватися документацією, необхідною для виконання програми практики, з урахуванням політики конфіденційності підприємства (установи, організації тощо);
- можливість наступного працевлаштування випускників Університету (на загальних підставах, за наявності вакансій).

На час проходження практики за рішенням керівника підприємства (установи, організації тощо) студенти можуть бути працевлаштованими на штатні посади (за наявності відповідних вакансій), які відповідають вимогам програми практики.

4. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИК

Організаційними заходами, що забезпечують підготовку та порядок проведення практики студентів освітньо-професійної програми Маркетинг другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 075 Маркетинг, є:

- розробка наскрізної і робочих програм практик;
- визначення баз практики;
- укладання договорів про проведення практики студентів між Університетом та підприємствами (установами, організаціями тощо);

- розподіл студентів за базами практики;
- підготовка для баз практики інформації про обсяги, зміст, період проведення практики студентів, потреби в обладнанні та матеріалах тощо;
- призначення керівників практики;
- складання індивідуальних завдань на практику;
- проведення настановчих зборів студентам;
- підготовка звітної документації за результатами проведення практики;
- інші заходи.

Відповідальність за організацію та проведення практики покладається на ректора Університету. Загальну організацію практики та контроль за її проведенням в Університеті здійснює керівник виробничої практики відділу практики та сприяння працевлаштуванню студентів і випускників, в навчально-науковому інституті – директор інституту, на кафедрі – завідувач кафедри.

Функції організаторів, керівників та учасників практики визначаються Положенням про проведення практики.

Заходи, пов'язані з організацією виробничої / переддипломної практики студентів, визначаються наказом ректора Університету про проведення практики студентів. Він подається на підпис ректору не пізніше ніж за місяць до початку практики. Відповідальний за його підготовку директор навчальнонаукового інституту.

Наказом ректора про проведення виробничої / переддипломної практики студентів визначається:

- місце та період проведення практики;
- список студентів;
- керівники практики від кафедри, відповідно до навчального навантаження науково-педагогічних працівників кафедри;
- координатор практики зі спеціальності; - дата проведення семестрового контролю з практики та терміни звітування за її результатами;
- посадова особа, на яку покладено загальну організацію практики та контроль за її проведенням в навчально-науковому інституті.

Виробнича та переддипломна практики студентів проводиться у виробничих умовах в період, що забезпечує можливість виконання студентами всіх видів робіт згідно програми практики.

На початку практики керівник підприємства (установи, організації тощо) призначає керівника від бази практики, а також забезпечує проведення студентам-практикантам інструктажів з охорони праці, ознайомлення з правилами внутрішнього трудового розпорядку бази практики, порядком отримання документації та матеріалів. Керівником практики від бази практики повинен бути фахівець, який працює на постійній основі. Кількість студентів-практикантів, яка закріплюється за ним, не перевищує десяти осіб.

На студентів-практикантів, які проходять практику на підприємстві

(установі, організації тощо), розповсюджується законодавство України про працю та правила внутрішнього трудового розпорядку підприємства (установи, організації тощо). За наявності вакантних місць та за відповідності змісту роботи програмі практики, вони можуть бути зараховані на штатну посаду.

Організація проведення виробничої практики **студентів заочної форми здобуття освіти** здійснюється з урахуванням наявності в них професійного досвіду.

Студенти заочної форми здобуття освіти, які мають досвід роботи, стажувалися (не менше одного місяця) або працюють за обраним фахом, допускаються розпорядженням директора навчально-наукового інституту до складання семестрового контролю з виробничої практики без її проходження на підставі поданих підтверджуючих документів. Документами, які підтверджують відповідність займаної посади обраному фаху та наявність у студента відповідного практичного досвіду, є довідка з місця роботи чи стажування, засвідчена керівником підприємства (установи, організації тощо), або копія трудової книжки.

Студентам заочної форми здобуття освіти, які не працюють за фахом і не мають досвіду роботи за фахом, проводиться виробнича практика у міжсесійний період згідно наказу ректора Університету. Проходження такими студентами виробничої практики може здійснюватися за місцем роботи (без відриву від виробництва) за умови його відповідності вимогам програм практики та укладення договору про проведення практики студентів.

Студенти можуть самостійно підібрати для себе відповідне місце практики, але при цьому мають бути витримані умови, які ставить навчальний заклад перед підприємствами, що є базами практики.

Керівник виробничої / переддипломної практик від кафедри:

- розробляє методичне забезпечення практики студентів;
- забезпечує якість проходження практики студентів згідно з її програмою;
- контролює своєчасне прибуття студентів до баз практики;
- здійснює контроль за виконанням програми практики та термінами її проходження;
- проводить консультації щодо опрацювання та узагальнення зібраного матеріалу;
- перевіряє щоденники (додатки А), звіти з практики (додаток Б) та оцінює результати її проходження студентами;
- подає на кафедру звіт керівника виробничої переддипломної практики;
- здійснює виконання інших функцій, визначених законодавством та внутрішніми нормативно-правовими актами Університету.

Керівник практики від бази практики:

- здійснює безпосереднє керівництво практикою студентів-практикантів

згідно з програмою практики;

- знайомить студентів-практикантів із правилами внутрішнього розпорядку та контролює їх дотримання;
- повідомляє керівнику практики від кафедри про порушення студентом-практикантом трудової дисципліни та внутрішнього розпорядку;
- контролює ведення щоденника, підготовку звіту студентом-практикантом;
- після закінчення практики складає відгук-характеристику на кожного студента-практиканта, де дає оцінку проходження практики.

Студенти, які проходять виробничу / переддипломну практику, зобов'язані:

- з'явитися на настановчі збори з питань проходження практики та звітування за її результатами;
- пройти цільовий інструктаж з охорони праці;
- отримати документи для проходження практики;
- ознайомитися з робочою програмою практики;
- отримати індивідуальні завдання у керівника практики від кафедри;
- своєчасно прибути на базу практики;
- дотримуватися на підприємстві (в установі, організації тощо) трудової дисципліни, правил внутрішнього трудового розпорядку, правил і норм охорони праці, цивільного захисту, пожежної безпеки та дій в надзвичайних ситуаціях;
- виконувати завдання, передбачені програмою практики;
- підготувати звітну документацію з практики;
- своєчасно подати звіт з практики та захистити його перед комісією.

Перенесення періоду проведення практики студенту проводиться за наявності обставин, які унеможливають проходження практики у визначений графіком освітнього процесу період. Перенесення періоду практики здійснюється за погодження директора навчально-наукового інституту та відображається у наказі ректора Університету.

5. ПІДВЕДЕННЯ ПІДСУМКІВ ПРАКТИК І ОЦІНЮВАННЯ ЇХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Після закінчення періоду практики студенти звітують про виконання програми практики та індивідуального завдання. Індивідуальне завдання видається студентам з метою набуття ними під час практики умінь та навичок самостійного вирішення виробничих, наукових та організаційних питань. Індивідуальне завдання зазначається у робочій програмі практики.

Форми звітності визначаються наскрізною та робочою програмами практики. До звітної документації відносяться щоденник практики, звіт з

практики та інші.

За результатами проходження **виробничої / переддипломної практики** студентом подається звіт з практики разом зі щоденником на кафедру для реєстрації та керівнику практики від кафедри – для перевірки та оцінювання.

У щоденнику практики студент у хронологічному порядку відображає зміст виконуваної ним роботи під час практики з коротким її аналізом. Щоденник практики обов'язково підписується керівниками практики.

Вимоги до структури та обсягу звіту з практики наводяться у робочій програмі практики

Звіт захищається студентом перед комісією, яка призначена наказом ректора Університету.

Критерії оцінювання та схема нарахування балів з виробничої / переддипломної практики визначаються науково-педагогічними працівниками кафедри і вказуються у робочій програмі практики.

За підсумками виробничої / переддипломної практик проводиться семестровий контроль у формі диференційованого заліку.

Диференційований залік з **виробничої / переддипломної практики студентів денної форми здобуття освіти** виставляється після її закінчення протягом двох тижнів теоретичного навчання чи екзаменаційної сесії головою комісії із захисту звітів з практики.

Голова комісії підсумовує бали, нараховані керівником практики від кафедри та комісією із захисту звітів з практики, внесені до листа оцінювання результатів проходження практики. Керівником практики від кафедри нарахування балів здійснюється на підставі оцінки результатів проходження практики студентом, наданої у відгуку-характеристиці керівника практики від бази практики; оцінки якості оформлення і змістовності наповнення щоденника та звіту з практики; оцінки виконання інших матеріалів, передбачених робочою програмою практики. Комісія із захисту звітів з практики нараховує бали за підсумками презентації студентом результатів проходження практики та відповідей на запитання членів комісії.

Семестровий контроль з **виробничої / переддипломної практики студентів заочної форми здобуття освіти** проводиться під час навчально-екзаменаційної (екзаменаційної) сесії.

Диференційований залік з виробничої / переддипломної практики виставляється головою комісії із захисту звітів з практики.

Нарахування балів з виробничої практики студентів заочної форми здобуття освіти здійснюється:

- комісією за результатами співбесіди зі студентом, який має досвід роботи, стажувався або працює за фахом;

- керівником практики від кафедри та комісією із захисту звітів з практики студенту, який не працює за фахом і не має досвіду роботи за фахом, на підставі оцінки результатів проходження практики, якості оформлення і змістовності наповнення щоденника та звіту з практики, презентації результатів проходження практики та відповідей на запитання членів комісії.

Диференційований залік з переддипломної практики студентів заочної форми здобуття освіти виставляється за результатами виконання студентом програми практики та захисту звіту з практики. Голова комісії підсумовує бали, нараховані керівником практики від кафедри та комісією із захисту звітів з практики.

Комісія із захисту звітів з практики нараховує бали за підсумками презентації студентом результатів проходження практики та відповідей на запитання членів комісії.

Підсумки практики обговорюються на засіданні кафедри, конференції та інших заходах, а загальні підсумки – на вченій раді навчально-наукового інституту та Університету.

Додатки

ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЩОДЕННИК ПРАКТИКИ

(вид і назва практики)

Студент _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

Факультет (навчально-науковий інститут) _____

(назва факультету/ІНІ)

Освітньо-професійна програма _____

(назва освітньо-професійної програми)

Спеціальність _____

(код та найменування спеціальності)

Рівень вищої освіти _____

(бакалавр / магістр)

_____ курс, _____ група

Форма навчання _____

(денна/ заочна)

Керівник практики від кафедри _____

(назва кафедри)

(посада, прізвище, ім'я, по батькові керівника практики)

Керівник практики від підприємства (організації, установи, тощо) _____

(посада, прізвище, ім'я, по батькові)

Студент _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

Прибув на підприємство (в організацію, установу тощо)
«__» _____ 20__ року

Наказом (розпорядженням) по підприємству (організації, установі тощо) від
«__» _____ 20__ року №__ студент зарахований на посаду _____

(назва посади)

(підпис) _____ (посада, прізвище та ініціали керівника підприємства, організації, установи тощо)

М.П.

Вибув з підприємства (організації, установи, тощо)
«__» _____ 20__ року

(підпис) _____ (посада, прізвище та ініціали керівника підприємства, організації, установи тощо)

М.П.

Календарний графік проходження практики

[illegible]

Керівники практики:

від кафедри

(підпис)

(ініціали та прізвище)

від підприємства (організації, установи тощо)

(підпис)

(ініціали та прізвище)

М.П.

« _____ » 20__ p.

Загальні відомості про базу практики

(назва підприємства, організації, установи тощо)

П.І.П. керівника

Форма власності

Район

Область

Micro

Адреса

Телефон/факс

Характеристика бази практики

Робочі записи під час практики

[illegible]

ВІДГУК-ХАРАКТЕРИСТИКА керівника практики від бази практики

(назва підприємства, організації, установи тощо)

Керівник практики від підприємства (організації, установи тощо)

(підпис)

(ініціали та прізвище)

М.П.

« _____ » _____ 20 ____ року

Висновок керівника практики від кафедри

Кількість балів _____
(цифрами)

Керівник практики від кафедри

(підпис)

(ініціали та прізвище)

Висновок комісії із захисту звітів з практики

Кількість балів _____
(цифрами)

Дата захисту звіту з практики « ____ » _____ 20__ року

Оцінка:

за 4-бальною шкалою _____
(словами)

за 100-бальною шкалою, оцінка ЄКТС _____
(цифрами і літерою)

Голова комісії із захисту звітів з практики

(підпис)

(ініціали та прізвище)

Додаток Б

ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних
технологій

Кафедра маркетингу

ЗВІТ

з _____ практики
(виробничої, переддипломної)

(назва практики)

студента _____ курсу _____ групи
другого (магістерського) рівня вищої освіти
освітньо-професійної програми Маркетинг
спеціальності 075 Маркетинг

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

База практики:

(назва підприємства, установи, організації тощо)

(район, область)

Керівник практики від бази практики:

(посада, прізвище, ім'я, по батькові)

Керівник практики від кафедри:

(посада, прізвище, ім'я, по батькові)

Захист звіту відбувся _____
(дата)

Оцінка: за 4-бальною шкалою _____

за 100-бальною шкалою, оцінка ЄКТС _____

Члени комісії: _____
(посади, прізвища та ініціали)

Полтава 20____

