



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВОЛИНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ**

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ

**ВИТЯГ
з протоколу №6**

від «03» січня 2024 р.

Засідання кафедри маркетингу

Голова — Сак Т.В.
Секретар — Музика О. В.
Присутні: всі члени кафедри.

СЛУХАЛИ:

Про результати опитування здобувачів ОП Маркетинг щодо якості освітньої програми.
ВИСТУПИЛИ:

Гарант ОПП Маркетинг доц. Алла Лялюк, яка повідомила про те, що Опитування проходило в період з 1 по 3 грудня 2023 р.,

https://forms.office.com/Pages/AnalysisPage.aspx?AnalyzerToken=L5dfRo6ceI9w6erNUSIWTFDiuHHrB4Z4&id=UyHPee_cNk6rjIIICyNmqsxBiV_B3_pMugh4u7OuZXFUMVVJNkZZVDVFNjNGSzBTQVQwUTM1VIRYSy4u

якому взяло участь 67 здобувачів 1-4 курсів, або 63 %, які навчаються за ОПП Маркетинг на факультеті економіки та управління.

На питання «Чи відповідає ОПП маркетинг спеціальності 075Маркетинг?» здобувачі відповіли «так» -61 %. «ні» - 6 здобувачів.

Відповіді на питання «Чи відповідає структура, зміст ОПП Вашим очікуванням (чи представлені всі ОК, вивчення яких на Вашу думку необхідне для майбутньої професійної діяльності, чи немає дублювання, порушення логіки)» розподілилися таким чином: «відповідає» -39 %, «скоріше відповідає, ніж не відповідає» – 39 %, «скоріше не відповідає, ніж відповідає» – 7 %, «не відповідає» -3 %. Важко відповісти -12 %.

В ході опитування отримані відповіді на питання «На Вашу думку, чи достатнім є обсяг практичної підготовки, закладений у НП з обраної ОП?». «так» - 42 %., «скоріше так, ніж ні» - 33 %, «скоріше ні, ніж так - 12 %», «ні» - 4 %, «важко відповісти» – 9 %.

Також здобувачам освіти було запропоновано питання «Що, на Вашу думку допоможе поліпшити НП і ОПП та організацію освітнього процесу і сприятиме оптимізації методів навчання та викладання (напишіть Ваші пропозиції)». Варто відмітити, що більшість здобувачів указали, що їх усе влаштовує, але 24 здобувачі, або 35,8 %, тобто кожен третій вніс такі пропозиції:

1. Цікаві практичні роботи, лекції від випускників, які зможуть навести приклади зі свого стажу роботи.
2. Більше якихось практичних занять в закладах.

3. Більше практики.
 4. Хотілось би більше походів на різні підприємства, дізнатись про їхнє ведення маркетингу, щоб знати що насправді зараз використовують. Більше практичної роботи, яка дійсно знадобиться в роботі.
 5. Додати більше предметів тих, які пов'язанні із спеціальністю.
 6. Більше поглиблення в сучасні кейси, тренди. Менше повторів на різних дисциплінах.
 7. Більше заходів та зустрічей з спеціалістами.
 8. Зменшити кількість лекцій деяких предметів.
 9. Запрошення спеціалістів які можуть розказати щось нове та корисне про маркетинг і економіку в цілому.
 10. Зменшення наукових робіт, збільшення прикладів застосування знань, які отримуються на лекціях, запрошення практиків на пари, щоб вони розповідали про власний досвід, про застосування певних знань та навичок.
 11. Хотілося б вивчати програми, знання яких, вимагають роботодавці (1С, Excel з позиції аналітики, програми для дизайну), не вистачає дисциплін націлених на психологію споживача та способів переконання.
 12. Важливо використовувати сучасні технології для покращення процесу навчання. Використання комп'ютерних програм, онлайн-ресурсів, відео та аудіо матеріалів може зробити навчання більш доступним та зацікавлюючим для студентів.
 13. Прислухатись до пропозицій студентів.
 14. Чітка ОПП, що відповідає обраній спеціальності 075 (не непотрібні предмети, більше реальності, а не води).
 15. Застосування індивідуального підходу: ставте завдання, які відповідають рівню знань та здібностей кожного здобувача, щоб забезпечити максимальну ефективність навчання.
 16. Комунікації між викладачем та студентом; збільшення практичної діяльності.
 17. Переосмислення навчальної програми під сучасні стандарти і вимоги, міти з засновниками маркетингових агенцій, вивчення контекстної реклами, Seo, тощо.
 18. Відвідувати підприємства, саме рекламний відділ, щоб на практиці ми бачили як це працює.
 19. Зустрічі з професіоналами в цій справі.
 20. Зменшити ціни в їдальні.
 21. Лояльності серед викладачів.
 22. Якісне викладання інформації.
 23. Інтеграція сучасних технологій у початковий процес, використання онлайн-платформ для доступу до матеріалів, відеоуроки, інтерактивні завдання та використання віртуальної реальності для поглибленого засвоєння матеріалу.
 24. Більше потрібних предметів і оновити методи викладання у більш сучасну форму.
- УХВАЛИЛИ:**
1. Посилення практичної спрямованості навчання шляхом запрошення фахівців-практиків, відвідування підприємств саме за фахом.
 2. Активніше застосування сучасних інноваційних технологій в навчальний процес.
 3. Введення освітніх компонентів, направлених на освоєння спеціальних комп'ютерних програм з маркетингу і реклами зокрема.
 4. У перспективі при розробці ОП збільшити кількість фахових ОК професійного спрямування, які забезпечують ПРН відповідно до галузевого стандарту підготовки бакалавра маркетингу.
 5. Звернути увагу НПП на посилення лояльності викладачів до окремих здобувачів шляхом індивідуальної роботи та надання консультацій.

Завідувач кафедри маркетингу

A handwritten signature in purple ink, appearing to be 'Tetiana Sak'.

Тетяна САК

Секретар

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Olga Muzyka'.

Ольга МУЗИКА