



Силабус навчальної дисципліни
«Маркетинг у кредитних установах»

Спеціальність	Для спеціальностей ННІ фінансів, економіки, управління та права
Освітня програма	Для освітніх програм ННІ фінансів, економіки, управління та права
Освітній рівень	Перший (бакалаврський)
Статус дисципліни	Вибіркова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	4 курс, 7-8 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	4
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції - 20 год.
	Практичні - 20 год.
	Самостійна робота - 80 год.
Форма підсумкового контролю	Диференційований залік
Кафедра	Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування, 215А, https://nupp.edu.ua/page/kafedra-finansiv-i-bankivskoi-spravi.html
Викладач (-і)	Вовченко Оксана Сергіївна, к.е.н., доцент
Контактна інформація викладача	o.s.vovchenko@gmail.com
Дні занять	За розкладом, відповідно до графіку навчального процесу
Консультації	Аудиторія 215А відповідно до графіку
Мета навчальної дисципліни – формування у студентів професійних знань з теорії та практики організації основних напрямів маркетингової діяльності в кредитних установах та вмінь щодо застосування методів дослідження та прогнозування кон'юнктури грошово-кредитного ринку.	
Програмні результати навчання В результаті вивчення дисципліни здобувачі повинні знати: сутність, цілі та провідні засади маркетингу в кредитних установах, сутність конкурентної позиції кредитної установи на ринку банківських та кредитних послуг, методiku здійснення досліджень та аналізу кредитного та банківського ринку; вміти: ефективно використовувати інструменти маркетингу у діяльності банку та інших кредитних установ, визначати ціни на окремі продукти та послуги кредитної установи, її цінову політику, системно підходити до визначення маркетингової стратегії кредитної установи та її здійснення.	
Передумови для навчання Попередньо опановані дисципліни: Економічна теорія, Вища та прикладна математика	
Індивідуальне завдання	Не передбачено
Зміст навчальної дисципліни Тема 1. Маркетинг та його специфіка у фінансовій сфері. Тема 2. Фінансовий ринок, його сегментація, дослідження та аналіз. Тема 3. Цифровий маркетинг у кредитній установі. Тема 4. Конкурентне середовище кредитної установи. Тема 5. Маркетингова стратегія кредитної установи. Тема 6. Продуктова політика кредитної установи. Тема 7. Ціноутворення на фінансові продукти і послуги. Тема 8. Дистрибуція фінансових продуктів та послуг. Тема 9. Комунікаційна політика кредитної установи. Тема 10. Клієнтоорієнтовані маркетингові заходи кредитних установ.	
Сторінка курсу на платформі Moodle	https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=3918
Рекомендовані джерела Базова 1. Дудар В. Управління маркетингом: електронний навч. посібник. Тернопіль: Західноукраїнський національний університет, 2022. 85 с.	



2. Зозульов О. В. Маркетинг: теоретичні основи маркетингу : навч.- метод. комплекс / О. В. Зозульов, Т. О. Царьова. Київ : КПІ ім. І. Сікорського, 2021. 100 с.
3. Іваненко Л. М., Боєнко О. Ю. Маркетинг: навчальний посібник. Вид. 3-є, доп. і перероб. Вінниця: Донецький національний університет імені Василя Стуса, 2022. 362 с.
4. Іванова Л. О. Маркетинг послуг : навчальний посібник / Л. О. Іванова, Б. Б. Семак, О. М. Вовчанська. Львів :Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. 508 с
5. Маркетинг у банках: навч.посібник Р.М. Безус, Л.М. Курбацька, І.Г. Кадирус, А.С. Донських, Д.В. Воловик. Дніпро: Журфонд, 2019. 320 с.
6. Маркетингові комунікації у забезпеченні ефективності діяльності банків в Україні : монографія / Т. Д. Гірченко, О. В. Панченко ; за заг. редакції канд. екон. наук, проф. Т. Д. Гірченко. Львів : Університет банківської справи, 2021. 244 с.
7. Павлов К. В., Лялюк А. М., Павлова О. М. Маркетинг: теорія і практика: підручник. Луцьк : СПД Гадяк Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф» 2022. 408 с.
8. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / Н. Р. Слав'юк, С. В. Глущенко. Київ : НаУКМА, 2022. 206 с.
9. Сенишин О. С. Маркетинг : навч. посібник / О. С. Сенишин, О. В. Кривешко. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2020. 347 с.
10. Modelling the Performance of the Financial Market / O. Maslyhan, N. Liba, O. Korolovych, O. Vovchenko, R. Kvasnytska // Economic Affairs. VOLUME 67, No. 04, September 2022, P. 631-642.
11. Pasichnyk Yu., Radchenko O., Sukach O. etc. (2021). Stages of Formation and Development of the Economy of Independent Ukraine: Collective monograph [Ed. by Doctor of Economics Sciences, Prof. Yu. Pasichnyk]. Verlag SWG imex GmbH, Nuremberg, Germany, 472 p.

Система оцінювання результатів навчання

За результатами поточного контролю протягом семестру студент може отримати максимально 70 балів, за результатами підсумкового контролю 30 балів. Студент, який повністю виконав програму навчальної дисципліни і отримав достатню рейтингову оцінку (не менше 35 балів), допускається до підсумкового контролю з дисципліни.

Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в робочій навчальній програмі.

Накопичування балів з навчальної дисципліни

Види навчальної роботи	Мак кількість балів
Робота на заняттях та виконання практичних завдань	50
Виконання тестів поточного контролю	10
Написання рефератів	10
Диференційований залік	30
Максимальна кількість балів	100

Відповідність шкали оцінювання ЄКТС національній системі оцінювання та шкалі оцінювання Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Сума балів за всі види навчальної 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
1 - 34	F	

Політика навчальної дисципліни

Вивчення навчальної дисципліни потребує роботи з інформаційними джерелами, підготовки до лекцій і практичних занять, виконання усіх завдань згідно з навчальним планом.

Підготовка до практичних занять передбачає: ознайомлення з питаннями, які виносяться на заняття з відповідної теми; вивчення лекційного матеріалу. Рішення практичних завдань повинно демонструвати ознаки самостійності виконання здобувачем такої роботи, відсутність ознак повторюваності та плагіату.



Присутність здобувачів вищої освіти на практичних і лекційних заняттях є обов'язковою. Пропущене заняття має бути відпрацьоване. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися навчальної етики, поважно ставитися до учасників процесу навчання, дотримуватися дисципліни й часових (строкових) параметрів навчального процесу.

Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у робочій програмі навчальної дисципліни <https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=3918>

Силабус затверджено на засіданні кафедри
фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
29 серпня 2023 р. Протокол № 1