



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ФІНАНСОВИЙ МАРКЕТИНГ»

Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність	072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Освітньо-професійна програма	«Фінанси, банківська справа та страхування»
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Назва кафедри	Фінансів, банківської справи та страхування
Тип дисципліни	Вибіркова
Семестр	6
Мова викладання	Українська
Керівник курсу	Федина Віта Віталіївна , кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Профайл керівника курсу	http://nasoa.edu.ua/spivrobitnyky/fedina-vita-vitaliyivna/
Контактна інформація керівника курсу (e-mail), сторінка курсу в Moodle	E-mail: VVFedyna@nasoa.edu.ua Сторінка курсу на платформі Moodle: https://dist.nasoa.edu.ua/course/view.php?id=774

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:			
			Лекцій	Практичних занять	Самостійна підготовка	Вид підсумкового контролю
	4	120	22	26	72	Залік

Опис дисципліни	<p>Навчальна дисципліна: «Фінансовий маркетинг» є вибірковою компонентою навчального плану. Як вибіркова складова, вивчення дисципліни дозволить здобувачу вищої освіти сформувати індивідуальну освітню траєкторію.</p> <p>Мета вивчення навчальної дисципліни полягає в формуванні у здобувачів вищої освіти системи теоретичних знань у галузі фінансового маркетингу та набуття практичних навичок щодо просування фінансових продуктів та послуг на фінансовий ринок з урахуванням повного задоволення потреб клієнтів та забезпечення ефективної маркетингової діяльності банків та небанківських фінансових установ.</p> <p>Завдання вивчення навчальної дисципліни: розкриття та засвоєння знань щодо сутності та особливостей застосування фінансового маркетингу; розуміння ролі та місця маркетингових заходів у сучасному фінансовому бізнес-середовищі та у ринковій економіці загалом; розкриття теоретичних та практичних основних складових комплексу фінансового маркетингу; формування у здобувачів вищої освіти теоретичної та методологічної бази, необхідної для наступного оволодіння практикою використання маркетингових інструментів.</p> <p>Формат проведення дисципліни: лекції, практичні (семінарські) заняття,</p>
------------------------	--

	самостійна робота. Здобувачі вищої освіти мають змогу отримати індивідуальні консультації.
Результати навчання	<p>Здобувач вищої освіти повинен знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> – теоретичні засади, концепції та інструментарій фінансового маркетингу; – фундаментальні принципи та функції фінансового маркетингу на ринку послуг, зокрема, банківських, фінансових, страхових; – механізм управління інвестиційними процесами на національному та світовому фінансових ринках; – механізм формування маркетингового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання при первинному публічному розміщенні цінних паперів (ПРО); – показники, які застосовуються для розрахунку бюджету маркетингу за розділами маркетингового плану банківських, страхових та інших фінансових структур; – сучасні інструменти фінансового маркетингу. <p>Здобувач вищої освіти повинен вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> – використовувати засоби фінансового маркетингу в окремих ланках фінансової системи; – здійснювати пошук, збір, обробку даних про маркетингову діяльність фінансових установ, отриману з різних джерел інформацію та змістовно інтерпретувати її результати, формулювати висновки із застосуванням сучасних методів маркетингових досліджень; – виявляти проблеми фінансового характеру в процесі аналізу окремих маркетингових ситуацій; – розробляти нові фінансові продукти і послуги; – аналізувати зовнішнє та внутрішнє маркетингове середовище фінансових установ; – формувати ефективну маркетингову цінову і збутову політики; – організувати систему маркетингових комунікацій комплексно взаємодіючи з клієнтами та іншими діловими партнерами.
Професійні компетентності	<p>ЗК11. Здатність спілкуватися з представниками інших професій груп різного рівня (з експертами інших галузей знань / видів економічної діяльності).</p> <p>СК10. Здатність визначати, обґрунтовувати та брати відповідальність за професійні рішення.</p>
Програмні результати навчання	<p>ПР12. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у фінансовій сфері діяльності.</p> <p>ПР18. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.</p> <p>ПР20. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані фінансові рішення.</p>
Програма навчальної дисципліни	<p>Змістовий модуль 1. Теоретичні аспекти та особливості фінансового маркетингу.</p> <p>Тема 1. Поняття та сутність фінансового маркетингу.</p> <p>Тема 2. Маркетингове середовище фінансового ринку.</p> <p>Тема 3. Маркетингові дослідження на ринку фінансових послуг.</p> <p>Тема 4. Стратегія і планування фінансового маркетингу.</p> <p>Тема 5. Комплекс фінансового маркетингу і його елементи.</p> <p>Змістовий модуль 2. Особливості маркетингової діяльності у банківській та небанківській сфері.</p> <p>Тема 6. Банківський маркетинг.</p> <p>Тема 7. Страховий маркетинг.</p>

	<p>Тема 8. Маркетинг на ринку цінних паперів.</p> <p>Тема 9. Інвестиційний маркетинг.</p> <p>Тема 10. Нові технології в маркетингу фінансових послуг.</p>
Методи навчання	<p>У процесі викладання дисципліни використовується кредитно-трансферна система організації навчального процесу, що відповідає вимогам ЄКТС. Для досягнення навчальних завдань, загального розвитку особистості, професійної підготовки доцільно використовувати різні методи навчання, а саме: словесний, наочний; пояснювально-ілюстративний, пошуковий, проблемний, проблемно-пошуковий, дослідницький; методи контролю і самоконтролю (усний, письмовий, тестування тощо).</p>
Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни	<p>Комп'ютери з програмним забезпеченням для виконання різних видів освітньої діяльності: Microsoft Office, Веб-браузери.</p> <p>Мультимедійний проектор, комп'ютер або ноутбук, використання платформи Microsoft Teams та Moodle для дистанційного навчання</p>
Політики навчальної дисципліни	<p>Політика щодо академічної доброчесності. Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти НАСОН є передумовою для ефективного опанування результатами навчання і отримання позитивної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Складові політики академічної доброчесності регламентуються: <i>Положенням про академічну доброчесність Національної академії статистики, обліку та аудиту, затвердженим рішенням Вченої ради НАСОН, 24 квітня 2020 р., протокол № 8.</i></p> <p>Відповідно до Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в НАСОН та Положення про академічну доброчесність у НАСОН у разі виявлення викладачем порушення студентом норм та правил академічної доброчесності, викладач зобов'язаний застосувати норми п.11.8.3 Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в НАСОН, зокрема: «повторне проходження оцінювання (тест, контрольна робота, залік, іспит тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента (модуля) освітньої програми»</p> <p>Політика щодо відвідування занять. Здобувачі вищої освіти денної форми навчання зобов'язані відвідувати заняття. Поважними причинами для відсутності на заняттях є хвороба, академічна мобільність або інші випадки відсутності, які підтверджені документально. Якщо здобувач вищої освіти відсутній на заняттях з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та відповідно до графіку консультацій викладача.</p> <p>Політика щодо перескладання. Здобувачі вищої освіти повинні дотримуватися термінів виконання усіх завдань, передбачених програмою навчальної дисципліни. Ліквідація академічної заборгованості та перескладання заліку проводиться після закінчення екзаменаційної сесії за окремим розкладом, складеним навчально-методичним відділом не пізніше наступного тижня після сесії.</p> <p>Політика щодо оскарження результатів оцінювання. Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням рівня його знань він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку відповідно до Положення про організацію освітнього процесу у Національній академії статистики, обліку та аудиту, затвердженим рішенням Вченої ради НАСОН, 25 травня 2020 р., протокол № 9.</p>

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Іванова Л. О. Маркетинг послуг: навч. посіб. Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. 508 с
2. Маркетинг. навч. посіб. / За заг.ред. проф. Старостіної А.О.Київ: «НВП «Інтерсервіс», 2018. 216 с.
3. Маркетинг у банку: навч. посіб. / за заг. ред. проф. Т. А. Васильєвої; Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко, І. О. Школьник та ін. Суми : ДВНЗ УАБС НБУ, 2014. 353 с.
4. Фінанси, банківська справа та страхування. Корпоративні фінанси та фінансове посередництво: підручник / за ред. П. О. Нікіфорова, Н. А. Бак. Чернівці : ЧНУ ім. Ю. Федьковича, 2019. 296 с.
5. Буднікевич І. М. Маркетинг у галузях і сферах діяльності: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 536 с.
6. Маркетинг у банках: навч. Посіб. / Безус Р.М. та ін. Дніпро : Журфонд, 2019. 320 с.
7. Васильєва Т. А., Козьменко С. М., Козьменко О. В. «4Р» маркетингу страхових компаній : монографія / Суми : Університетська книга, 2016. 432 с.
8. Артем'єва О. А. Фінансовий маркетинг: теорія і практика: підручник / під заг. ред. С. В. Коропової, 2015. 287 с.
9. Smith C. The Conversion Code: Capture Internet Leads, Create Quality Appointments, Close More Sales. Wiley. 2016,173 p.
10. Westergaard N. Get Scrappy: Smarter Digital Marketing for Businesses Bigand Small. Amacom., Computers, Business&Economics.2016, 240 p.

КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

За результатами семестру здобувач вищої освіти отримує підсумкову оцінку за 100-бальною системою, яка розраховується як накопичена сума отриманих балів за всі види поточного, модульного та підсумкового контролю.

Умовою допуску до підсумкового контролю є набрання здобувачем вищої освіти 35 балів у сукупності за всіма темами дисципліни.

Якщо за результатами модульно-рейтингового контролю здобувач вищої освіти отримав сумарну кількість балів за два змістовні модулі, що не перевищує 34 бали, то здобувач вважається таким, що не виконав усі види робіт, які передбачаються навчальним планом з дисципліни «Фінансовий маркетинг» і направляється на повторний курс вивчення дисципліни.

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ	Робота на лекціях	-
	Робота на практичних заняттях, у т. ч.:	
	доповідь із створенням презентації за умови її якісного та вчасного виконання (оцінка залежить від повноти розкриття теми, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості презентації і доповіді)	за кожен презентацію 0-5 балів, якщо робота виконана не вчасно – знижується на 2 бали; якщо здобувач не доповідає по виконаній роботі – її оцінка знижується на 2 бали
	захист практичного завдання розрахункового характеру за умови його якісного та вчасного виконання (оцінка залежить від повноти розкриття завдання, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості розрахунків і доповіді)	за кожне завдання 0-5 балів, якщо робота виконана не вчасно – знижується на 2 бали; якщо здобувач не доповідає по виконаній роботі – її оцінка знижується на 2 бали

	усне опитування, участь у навчальній дискусії, розв'язок практичних завдань	за правильну відповідь 1 бал
	творче завдання: виконується у формі тез доповідей (написання та прийняття до публікації)	оцінка – 0-10 балів, (якщо робота виконана не вчасно – оцінка знижується на 5 балів)
МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ	Модульний контроль № 1	Максимальна оцінка – 12 балів
	Модульний контроль № 2	Максимальна оцінка – 12 балів
ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	Залік	Максимальна оцінка – 30 балів

Шкала оцінювання знань здобувачів вищої освіти

Оцінка за національною шкалою	Оцінка в балах	Оцінка за шкалою ECTS	
Залік		Оцінка	Пояснення
<i>Зараховано</i>	90-100	A	Здобувач вищої освіти демонструє високий рівень знань навчального матеріалу в обсязі, що відповідає програмі дисципліни, достатньо реалізовує теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, виконав практичні завдання відмінно або з незначною кількістю помилок. За час навчання при проведенні практичних занять проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються
	82-89	B	Здобувач вищої освіти демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною
	74-81	C	Здобувач вищої освіти в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Помилки у відповідях тарозрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається.
	64-73	D	Здобувач вищої освіти засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений програмою дисципліни. При вирішенні практичних завдань допускає значну кількість недоліків і суттєвих помилок
	60-63	E	Здобувач вищої освіти має певні знання, передбачені в програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, здобувач вищої освіти з труднощами пояснює правила вирішення практичних завдань дисципліни, відсутнє розуміння порядку виконання завдання та взаємозв'язків з

			іншими дисциплінами.
<i>Незараховано</i>	35-59	FX	Здобувач вищої освіти може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму дисципліни здобувач вищої освіти виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є неправильними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у здобувача вищої освіти відсутні.Здобувач вищої освіти має можливість повторного складання
	1-34	F	Здобувач вищої освіти повністю не виконав вимоги програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Обов'язковий повторний курс

Розглянуто та затверджено на засіданні кафедри фінансів, банківської справи та страхування. Протокол № 2 (12.09.2023р.).