



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ФІНАНСОВИЙ МАРКЕТИНГ»

| | |
|---|---|
| Галузь знань | 07 «Управління та адміністрування» |
| Спеціальність | 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок» |
| Освітньо-професійна програма | «Фінанси, банківська справа та страхування» |
| Рівень вищої освіти | Перший (бакалаврський) |
| Назва кафедри | Фінансів, банківської справи та страхування |
| Тип дисципліни | Вибіркова |
| Семестр | 8 |
| 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/spivrobotnyky/fedina-vita-vitaliyivna/ |
| Контактна інформація керівника курсу (e-mail) | E-mail: VVFedyna@nasoa.edu.ua |

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

| Обсяг: | Кредитів ECTS | Годин | За видами занять: | | | |
|-----------------------|---------------|-------|-------------------|-----------------------------------|-----------------------|---------------------------|
| | | | Лекцій | Практичних та семінарських занять | Самостійна підготовка | Вид підсумкового контролю |
| Денна форма навчання | | | | | | |
| | 4 | 120 | 20 | 22 | 78 | Залік |
| Заочна форма навчання | | | | | | |
| | 4 | 120 | 4 | 2 | 114 | Залік |

| | |
|------------------------|--|
| Опис дисципліни | <p>Навчальна дисципліна: «Фінансовий моніторинг» є вибірковою компонентою навчального плану. Як вибіркова складова, вивчення дисципліни дозволить здобувачу вищої освіти сформуванню 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;</p> |
|------------------------|--|

| | |
|--|--|
| | <p>формування у здобувачів вищої освіти теоретичної та методичної бази, необхідної для наступного оволодіння практикою використання маркетингових інструментів у діяльності банківських і небанківських фінансових установ.</p> <p>Формат проведення дисципліни: лекції, практичні (семінарські) заняття, самостійна робота. Здобувачі вищої освіти мають змогу отримати індивідуальні консультації.</p> |
| 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>Для досягнення навчальних цілей, розвитку особистісних якостей і професійної підготовки здобувачів освіти передбачається застосування різноманітних методів навчання, зокрема:</p> <ul style="list-style-type: none"> - словесні (лекція, семінари, бесіда, розповідь); - наочні (ілюстрація, демонстрація, презентація); - практичні (збір інформації, її економічна обробка, розрахунки, графічно-схематичне зображення інформації); - репродуктивні та продуктивні (дослідницькі, пошукові, частково-пошукові); - стимулювання та мотивації навчання (пізнавальні та навчальні дискусії, імітації); - контролю і самоконтролю (усні та письмові перевірки, тестування тощо). |
| Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни | <p>Комп'ютери з програмним забезпеченням для виконання різних видів освітньої діяльності: Microsoft Office, Веб-браузер.</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 НАСОА 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</i></p> |

Національної академії статистики, обліку та аудиту, затвердженим рішенням Вченої ради НАСОА, 24 квітня 2020 р., протокол № 8.

Відповідно до Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в НАСОА та Положення про академічну доброчесність у НАСОА 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 НАСОА, зокрема: «повторне проходження оцінювання (тест, контрольна робота, залік, іспит тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента (модуля) освітньої програми»

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.

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.

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, затвердженого рішенням Вченої ради НАСОА, 25 травня 2020 р., протокол № 9.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Основи маркетингу / Ф. Котлер, Г. Армстронг: пер. з англ. Київ.: «Діалектика», 2020. 660 с.
2. Портер М.. Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей та конкурентів. К. : Наш формат, 2020. 424 с.
3. Янковець Т. М. Технології цифрового маркетингу : підр. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2024. 260 с.
4. Барабанова В.В. Маркетингові дослідження. Навч. посібн. Кривий Ріг ДонНУЕТ., 2020. 136 с.
5. Маркетинг у банках: навч. посіб. / Безус Р.М. та ін. Дніпро : Журфонд, 2020. 320 с.
6. Летуновська Н. Є., Хоменко Л. М., Люльов О. В. Маркетинг у цифровому середовищі: підр. Суми: Сумський державний університет, 2021. 259 с.
7. Хрупович С., Процишин Ю. Студії креативного маркетингу: електр. навч. посібник. Тернопіль: Західноукраїнський національний університет, 2021. 146 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/42341>.
8. Маркетинг 4.0: стратегічні імперативи та сучасні тенденції / за ред. д.е.н, доц. В.А. Фаловича. Тернопіль: ФО-П Шпак В.Б., 2021. 351 с.
9. Федорович І., Кулина Г. Особливості маркетингу в страховій діяльності. *Світ фінансів*. 2022. 4(73). С. 129-141
10. Лихолат С. Грицюк Т. Формування комплексу маркетинг-міксу у банківській сфері. *Економіка та суспільство*, 2022. №42 URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1599>
11. Бороденко Т. М., Гапонюк Р. М. Маркетинг у банківській сфері в умовах сучасних викликів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. №6. URL: <https://nayka.com.ua/index.php/investplan/article/download/3276/3312>

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 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 Одисципліни «Фінансовий маркетинг» і направляється на повторний курс вивчення дисципліни.

| Форми контролю | Види навчальної роботи | Оцінювання |
|------------------------------|---|---------------------|
| ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ | Робота на лекціях | - |
| | Робота на семінарських / практичних заняттях | Максимум – 4 бали |
| | Творче завдання: виконується у формі тез доповідей (написання та прийняття до публікації) або успішне проходження курсів на освітніх платформах | Максимум – 8 балів |
| МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ | Модульний контроль № 1 | Максимум – 11 балів |
| | Модульний контроль № 2 | Максимум – 11 балів |
| ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ | Залік | Максимум – 30 балів |
| Заочна форма навчання | | |
| ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ | Робота на лекціях | - |
| | Робота на семінарських / практичних заняттях | - |
| | Модульний контроль № 1 | Максимум – 35 балів |
| | Модульний контроль № 2 | Максимум – 35 балів |
| ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ | Залік | Максимум – 30 балів |

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

| Оцінка за національною шкалою | Оцінка в балах | Оцінка за шкалою ECTS | |
|-------------------------------|----------------|-----------------------|---|
| | | Оцінка | Пояснення |
| Залік | | | |
| <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 аналізу 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 та розрахунках 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 №10 від 12.03.2024 р.