

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА



Факультет/інститут економічний

Кафедра менеджменту та маркетингу

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Маркетинг банку

Освітня програма Маркетинг
першого (бакалаврського) рівня

Спеціальність 075 «Маркетинг»

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Затверджено на засіданні кафедри
Протокол № 3 від 23.11. 2023 р.

ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Опис дисципліни
3. Структура курсу
4. Система оцінювання курсу
5. Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу
6. Ресурсне забезпечення
7. Контактна інформація
8. Політика навчальної дисципліни

1. Загальна інформація

Назва дисципліни	Маркетинг банку
Освітня програма	«Маркетинг» першого (бакалаврського) рівня
Спеціальність	075 Маркетинг
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Освітній рівень	бакалавр
Статус дисципліни	вибіркова
Курс / семестр	4 курс / 2 семестр
Розподіл за видами занять та годинами навчання (якщо передбачені інші види, додати)	Лекції – 40 год. Семінарські заняття – 30 год. Самостійна робота – 110 год. 6 кредити ЕКТС
Мова викладання	українська
Посилання на сайт дистанційного навчання	https://d-learn.pnu.edu.ua/

2. Опис дисципліни

Мета та цілі курсу

Метою курсу «Маркетинг банку» є формування у студентів теоретичних знань та практичних навичок з методології та організації маркетингової діяльності на підприємствах банківської сфери, використання маркетингової інформації для прийняття управлінських рішень в банківській діяльності

Ціль курсу «Маркетинг банку» полягає у вивченні комплексу питань, які розкривають зміст і особливості банківського маркетингу, цифрового маркетингу, роз'яснюють необхідність впровадження організаційних основ маркетингу в комерційних банках України.

Компетентності

Інтегральна компетентність (ІК). Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

ЗК4.Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК7.Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК8.Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК9.Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК11.Здатність працювати в команді.

СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.

СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.

СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.

СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос-функціональному розрізі.

СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

Програмні результати навчання

ПРН 3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері

маркетингу.

ПРН 10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

ПРН 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

3. Структура курсу

Тема, план	Форма заняття	Література	Завдання	Термін виконання
Тема 1. Маркетинг і його специфіка в банківській сфері. Сутність, функції та принципи маркетингу в банківській сфері. Історія розвитку маркетингу в банківській сфері. Особливості використання банківського маркетингу в сучасних умовах. Концепції маркетингу в банківській сфері.	Лекція, практичне заняття	[1, 2]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до практичного заняття	До наступного заняття за розкладом
Тема 2. Ринок банківських послуг. Банківські операції та послуги. Поняття та структура ринку банківських послуг. Конкуренція у банківській сфері. Сегментування ринку банківських продуктів та послуг.	Лекція, практичне заняття	[1, 6]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до практичного заняття	До наступного заняття за розкладом
Тема 3. Банки та банківські продукти в системі особистого фінансового менеджменту. Банківська система України в умовах війни: ризики та оцінка безпеки. Депозити та кредити як інструмент фінансового планування. Організаційна взаємодія банківських установ з платіжними системами в Україні.	Лекція, практичне заняття	[1, 7]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до практичного заняття	До наступного заняття за розкладом
Тема 4. Товарна політика банківських установ. Сутність товарної політики банківської установи та методи її формування. Продуктовий портфель банківських установ. Управління продуктивним портфелем банківських установ та його модифікація.	Лекція, практичне заняття	[1, 2, 4]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до практичного заняття	До наступного заняття за розкладом
Тема 5. Цінова політика банківських установ. Сутність цінової політики банківської установи. Процес визначення ціни на банківські продукти та послуги.	Лекція, практичне заняття	[2, 3, 4]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до	До наступного заняття за розкладом

Банківські цінові стратегії. Методи ціноутворення, що використовуються у банківській сфері. Державне регулювання цінової політики банківської установи.			практичного заняття, розв'язати задачі	
Тема 6. Збутова політика банківських установ. Сутність збутової політики банківської установи. Організація збутової мережі банківських установ. Аутсорсинг у системі збуту банківських продуктів та послуг.	Лекція, практичне заняття	[3,4]	Опрацювати лекційний матеріал, Пройти тестування до теми	До наступного заняття за розкладом
Тема 7. Комунікаційна політика банківських установ. Сутність комунікаційної політики банківської установи. Складові комунікаційної політики банківської установи. Етапи розроблення та реалізації комунікаційної політики банківської установи.	Лекція, практичне заняття	[3,4]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до практичного заняття	До наступного заняття за розкладом
Тема 8. Організаційні аспекти маркетингу в банку. Різновиди банківських структур. Організаційні структури банківського маркетингу.	Лекція, практичне заняття	[4, 8, 9]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до практичного заняття	До наступного заняття за розкладом
Тема 9. Контроль маркетингу в банку. Сутність та об'єкти контролю маркетингу в банку. Особливості механізму контролю маркетингу в банку та його етапи.	Лекція, практичне заняття	[5, 6]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до практичного заняття	До наступного заняття за розкладом
Тема 10. Імідж і бренд комерційного банку. Зміст банківського іміджу. Критерії оцінки привабливості банків для клієнтів фізичних осіб. Складові частини банківського іміджу. Фірмовий стиль банку. Корпоративний імідж та його складові. Сутність банківського бренду, торгової марки, торгового знаку. Види брендів у банківському бізнесі. Структура бренду. Світовий	Лекція, практичне заняття	[8, 9, 10]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до практичного заняття	До наступного заняття за розкладом

досвід щодо розробки бренду комерційними банками.				
---	--	--	--	--

4. Система оцінювання курсу

Система оцінювання курсу	
100 бальна – екзамен по дисципліні виставляється за схемою 50 балів протягом семестру та 50 балів екзамен:	
“відмінно” – студент демонструє повні і глибокі знання навчального матеріалу, достовірний рівень розвитку умінь та навичок, правильне й обґрунтоване формулювання практичних висновків, наводить повний обґрунтований розв’язок прикладів та задач, аналізує причинно-наслідкові зв’язки; вільно володіє науковими термінами;	
“добре” – студент демонструє повні знання навчального матеріалу, але допускає незначні пропуски фактичного матеріалу, вміє застосувати його до розв’язання конкретних прикладів та задач, у деяких випадках нечітко формулює загалом правильні відповіді, допускає окремі несуттєві помилки та неточності розв’язках;	
“задовільно” – студент володіє більшою частиною фактичного матеріалу, але викладає його не досить послідовно і логічно, допускає істотні пропуски у відповіді, не завжди вміє правильно застосувати набуті знання до розв’язання конкретних прикладів та задач, нечітко, а інколи й невірно формулює основні твердження та причинно-наслідкові зв’язки;	
“незадовільно” – студент не володіє достатнім рівнем необхідних знань, умінь, навичок, науковими термінами.	
Накопичування балів під час вивчення дисципліни	
Види навчальної роботи	Максимальна кількість балів
Лекція	-
Семінарське заняття	36
Самостійна робота	8
Індивідуальне завдання	6
Залік/Екзамен	50
Максимальна кількість балів	100

5. Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу

Види навчальної роботи	Навчальні тижні																	Разом
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
Лекції																		-
Семінарські з-тя		4		6		6		6		6		8						36
Самостійна р-та														8				8
Індивідуальні завдання																6		6
Залік /Екзамен																	50	50
Всього за тиж-нь	1	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	8	1	10	1	4	50	100

6. Ресурсне забезпечення

	Для навчання використовується мультимедійне обладнання: проектори для презентацій та інтерактивний сенсорний монітор. Навчальний процес забезпечується інформаційними, навчальними, методичними
--	--

Матеріально-технічне забезпечення	ресурсами, розміщеними на платформі дистанційного навчання https://d-learn.pnu.edu.ua/ , наявністю корпоративної пошти. Функціонують комп'ютерні класи, наукова бібліотека університету з доступом до мережі Інтернет, ресурси якої доступні через сайт університету: http://lib.pnu.edu.ua/ , http://lib.pnu.edu.ua/elibrary.php. , електронний репозитарій: http://lib.pu.if.ua:8080/ .
-----------------------------------	---

Рекомендована література

<ol style="list-style-type: none"> 1. Закон України «Про банки і банківську діяльність». URL: www.zakon.rada.gov.ua 2. Постанова Правління НБУ «Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану» №18 від 24.02.2022р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0018500-22#Text 3. Безус Р. М., Курбацька Л. М., Кадирус І. Г., Донських А. С., Воловик Д. В. Маркетинг у банках : навч. посібник. Дніпро : Журфонд, 2019. 320 с. 4. Васильєва Т.А. Маркетинг у банку: навчальний посібник. Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ». 2014. 353 с. 5. Гасій О. В., Соколова А. М., Прохар Н. В. Фактори конкурентного середовища у банківському секторі України: регіональний аспект. Ефективна економіка. 2021. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua 6. Гончаренко Т. Стратегічний аналіз внутрішнього середовища банку. Науковий вісник Полісся. 2021. № 2 (18). С. 190–198. URL: http://nvp.stu.cn.ua/article/view/203272. 7. Демко М.Я., Гринів Н.Т. Тенденції розвитку маркетингової збутової та комунікаційної політики вітчизняних і зарубіжних банків в умовах цифрової економіки. Вісник Хмельницького національного університету. 2021. № 1. С. 12-19. 8. Демко М., Черкес Р. Сучасні тенденції збуту та просування банківських продуктів в Україні. Економіка та суспільство. 2022. № 44. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1903/1831. 9. Добрянська В. В. Маркетинг у банку: навч. посібн. Полтава: ПолтНТУ, 2013. 127 с. 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/1599/1538.
--

7. Контактна інформація

Кафедра	Кафедра фінансів вул. Шевченка 57, каб. 801 https://kfin.pnu.edu.ua/
Викладач	к.е.н., доцент кафедри фінансів – Кохан Ірина Василівна;
Контактна інформація викладача	irina.kokhan@pnu.edu.ua

8. Політика навчальної дисципліни

Академічна доброчесність	<p>Студенти повинні дотримуватись академічної доброчесності, а саме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); - посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; - надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації. <p>Порушенням академічної доброчесності є: плагіат, фальсифікація, списування тощо.</p> <p>Очікується, що студенти будуть дотримуватись принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Положенням про запобігання та виявлення плагіату у Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/.</p>
Пропуски занять (відпрацювання)	<p>Засвоєння пропущеної теми лекції з поважної причини перевіряється під час складання підсумкового контролю. Пропуск лекції з неповажної причини відпрацьовується студентом відповідно вимог кафедри, що встановлені на засіданні кафедри (співбесіда, реферат тощо).</p>
Виконання завдання пізніше встановленого терміну	<p>Пропущені практичні, семінарські та лабораторні заняття, незалежно від причини пропуску, студент відпрацьовує згідно з графіком консультацій. Поточні «2», отримані студентом під час засвоєння відповідної теми на практичному, семінарському та лабораторному занятті перескладаються викладачеві, який веде заняття до складання підсумкового контролю з обов'язковою відміткою у електронному журналі обліку роботи академічних груп</p>
Невідповідна поведінка під час заняття	<p>Студенти повинні вчасно приходять на заняття, відповідно до діючого розкладу, та не залишати аудиторію без дозволу викладача, а також не заважати викладачу проводити заняття.</p>
Додаткові бали	<p>Студентам, які брали участь у науково-дослідній роботі – роботі конференцій,</p>

	студентських наукових гуртків, підготовці публікацій, а також були учасниками олімпіад, конкурсів, тощо присуджуються додаткові бали.
Неформальна освіта	<p>Онлайн-курси із сертифікатами на платформах:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Prometheus https://prometheus.org.ua/about-us/ – Coursera https://www.coursera.org/ – Освітні серіали на платформі «Дія. Цифрова освіта» https://osvita.diaa.gov.ua/courses. З цифровими навичками можна ефективно та безпечно застосовувати технології в роботі та навчанні, для професійного та особистісного розвитку. – Google digitalworkshop – навчальні матеріали для розвитку бізнесу та кар'єри. https://learndigital.withgoogle.com/digitalworkshop-ua/courses – Duolingo – платформа для вивчення іноземної мови https://uk.duolingo.com/ – TED – платформа, що займається поширенням ідей, зазвичай у формі коротких переконливих переговорів, дискусій на актуальні теми розвитку бізнесу та саморозвитку https://www.ted.com/

Викладач

Кохан І.В.