

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
ВАСИЛЯ СТЕФАНИКА**

Економічний факультет

Кафедра менеджменту і маркетингу

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
МАРКЕТИНГ У БАНКУ**

Освітня програма Маркетинг

Спеціальність 075 Маркетинг

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Затверджено на засіданні кафедри
Протокол № 5 від “13” січня 2025 р.

м. Івано-Франківськ – 2025 р.

ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Анотація до курсу
3. Мета та цілі курсу
4. Результати навчання та компетентності
5. Організація навчання курсу
6. Система оцінювання курсу
7. Політика курсу
8. Рекомендована література

1. Загальна інформація			
Назва дисципліни	Маркетинг у банку		
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень		
Викладач (-і)	Шпак Андрій Дмитрович, к.е.н., ас. менеджменту і маркетингу		
Контактний телефон викладача	+380632406431		
Е-mail викладача	andriy.shpak@pnu.edu.ua		
Формат дисципліни	Очний, заочний		
Обсяг дисципліни	3 кредити ЄКТС, 90 год.		
Посилання на сайт дистанційного навчання	http://www.d-learn.pu.if.ua		
Консультації	Консультації проводяться відповідно до графіку консультацій, розміщеному на інформаційному стенді/сайті кафедри		
2. Анотація до курсу			
<p>Предметом вивчення навчальної дисципліни комплексна система створення, структурування та збуту банківських продуктів (послуг), що зорієнтована на задоволення потреб конкретних клієнтів і отримання прибутку на основі вивчення, аналізу та прогнозування фінансового ринку.</p> <p>Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових блоків:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Теоретичні засади маркетингової політики банку. 2. Ціноутворення та комунікаційна політика комерційних банків. 			
3. Мета та цілі курсу			
<p>Метою дисципліни є надання знань про методи дослідження та прогнозування кон'юнктури грошового ринку та ринку банківських послуг.</p> <p>Основними цілями вивчення дисципліни є теоретична й практична підготовка студентів щодо організації робіт із створення, структурування та збуту банківських продуктів.</p>			
4. Програмні результати навчання			
<p>Р4. Виконувати функціональні обов'язки в групі та командно взаємодіяти.</p> <p>Р5. Використовувати методи і прийоми роботи з інформацією (збір, обробка, зберігання, передача) за допомогою технічних засобів і засобів поширення інформації.</p> <p>Р10. Застосовувати набуті теоретичні знання у розв'язанні практичних питань маркетингу та управлінської діяльності.</p> <p>Р15. Здійснювати маркетингові дослідження ринку, обґрунтовувати та представляти їх результати.</p>			
5. Організація навчального курсу			
Обсяг курсу – 90 годин, залік			
Вид заняття		Загальна кількість годин	
лекції		12	
семінарські заняття		18	
самостійна робота		60	
Ознаки курсу			
Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)	Нормативний / вибірковий
8	075 маркетинг	4	Вибірковий

Тематика курсу				
Тема, план	Форма заняття	Література	Завдання, год	Термін виконання

Тема 1. Маркетинг та його специфіка в банківській сфері	Лекція, семінарське заняття	[5-7,8]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	До наступного заняття за розкладом
Тема 2. Банківський ринок, його сегментація, дослідження та аналіз	Лекція, семінарське заняття	[1-4,8]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	До наступного заняття за розкладом
Тема 3. Конкурентне середовище комерційного банку	Лекція, семінарське заняття	[2-6,8]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	До наступного заняття за розкладом
Тема 4. Маркетингова стратегія комерційного банку	Лекція, семінарське заняття	[2-6,8]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	До наступного заняття за розкладом
Тема 5. Продуктова політика комерційного банку	Лекція, семінарське заняття	[1-4,6]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	До наступного заняття за розкладом
Тема 6. Ціноутворення на банківські продукти	Лекція, семінарське заняття	[1-3,6]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	До наступного заняття за розкладом
Тема 7. Продаж банківських продуктів	Лекція, семінарське заняття	[3-4,7]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	До наступного заняття за розкладом

Тема 8. Комунікації банківських продуктів	Лекція, семінарське заняття	[2-3,7]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	До наступного заняття за розкладом
Тема 9. Організаційні аспекти	Лекція, семінарське заняття	[3-4,6]	Опрацювати лекційний матеріал,	До наступного заняття за розкладом

маркетингу в банку			підготуватися до семінарського заняття	
Тема 10. Контроль у банківському маркетингу	Лекція, семінарськ е заняття	[4-5,7]	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	До наступного заняття за розкладом

6. Система оцінювання курсу

Загальна система оцінювання курсу	100 бальна (100 балів протягом семестру)			Сума балів з навчальної дисципліни
	<p>“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;</p> <p>“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;</p> <p>“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;</p> <p>“незадовільно” – студент не володіє достатнім рівнем необхідних знань, умінь, навичок, науковими термінами</p>			
	Поточне тестування та самостійна робота			
	Поточний контроль	Самостійна робота	Індивідуальне завдання	
Теми 1-10	Теми 1-10		100	
80 балів	10 балів	10 балів		
Вимоги до письмової роботи	Головна мета письмової роботи – перевірка самостійної роботи студентів в процесі навчання, виявлення ступеня засвоєння ними теоретичних положень курсу. Завдання формуються індивідуально для студента.			
Семінарські	Семінарське заняття проводиться з метою формування у студентів умінь			

заняття	і навичок з предмету, вирішення сформульованих завдань, їх перевірка та оцінювання. За метою і структурою практичні заняття є ланцюжком, який пов'язує теоретичне навчання і самостійне опрацювання питань із дисципліни, а також передбачає попередній контроль знань студентів.
Умови допуску до підсумкового контролю	Студент повинен набрати не менше 50 балів у сумі за три змістові блоки: Поточний контроль (1-80 балів). Самостійна робота (1-10 балів). Індивідуальне завдання (1-10 балів).
7. Політика курсу	

1. 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).

2. Опрацювання теоретичного матеріалу, виконання розрахункових робіт, проходження тестування в дистанційній формі навчання, виконання індивідуальних творчих завдань.

3. Опрацювання і підготовка до дискусій з приводу матеріалу, викладеного в хрестоматіях для самостійної роботи.

4. Посилання на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей.

5. Надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації.

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.

Пропущені практичні заняття, незалежно від причини пропуску, студент відпрацьовує згідно з графіком консультацій. Поточні незадовільні оцінки, отримані студентом під час засвоєння відповідної теми на практичному занятті перескладаються викладачеві, який веде заняття до складання підсумкового контролю з обов'язковою відміткою у журналі обліку роботи академічних груп.

Наголошується дотримання принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Положенням про запобігання та виявлення плагіату у Прикарпатському національному університеті імені Василя Стефаника <https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/>.

Відвідування занять є важливою складовою навчання. Дозволяється вільне відвідування лекцій за умови індивідуального графіку роботи студента. Відпрацювання пропущених занять здійснюється згідно графіку консультацій викладача.

8. Рекомендована література

1. Маркетинг: теорія та методологія: навч. посібник / Євген Майовець. – Львів : ЛНУ, 2015. – 450 с.
2. Банківський маркетинг : підручник / Ігор Олексійович Лютий, Ольга Олегівна Солодка. – К. : ЦУЛ, 2009. – 776 с.
3. Янковська Л.А. Банківський маркетинг: Навчальний посібник / Л.А Янковська, Ж.В. Семчук, О.Ю. Бочко, К.Б. Харук, Р.М. Скриньковський –
4. Львів, „Галицька видавнича спілка”, 2015. – 224с.
5. Банківський маркетинг : підручник / Л. Ф. Романенко; Міністерство освіти і науки України, Відкритий міжнар. ун-т розвитку людини «Україна». – К. : ЦНЛ, 2004. – 344 с.

Допоміжна

6. Лютий, І.О. Банківський маркетинг : підручник/ І. О. Лютий, О. О. Солодка ; Мін-во освіти і науки України, Київський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К. : ЦУЛ, 2009. – 776 с.
7. Маркетинг у галузях і сферах діяльності : навчальний посібник / за ред. Буднікевич І. М.; Київ : Центр учбової літератури, 2017. 535с
8. Жуков С. А. Маркетинг в банку : опорний конспект : навчальний посібник / С. А. Жуков ; Мін-во освіти і науки України, Мукачівський технологічний ін-т. – К. : Кондор, 2008. – 182 с.

Викладач

Шпак А.Д.