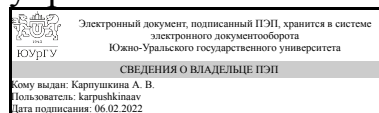


ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института
Высшая школа экономики и
управления



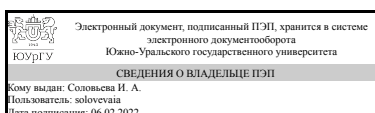
А. В. Карпушкина

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины 1.Ф.П1.12 Банковский менеджмент и маркетинг
для направления 38.03.01 Экономика
уровень Бакалавриат
профиль подготовки Прикладная экономика и финансы
форма обучения очно-заочная
кафедра-разработчик Экономика и финансы

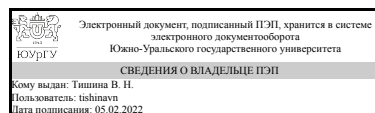
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утверждённым приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 954

Зав.кафедрой разработчика,
Д.ЭКОН.Н., доц.



И. А. Соловьева

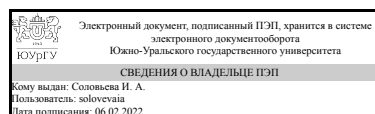
Разработчик программы,
к.ЭКОН.Н., доц., доцент



В. Н. Тишина

СОГЛАСОВАНО

Руководитель образовательной
программы
Д.ЭКОН.Н., доц.



И. А. Соловьева

1. Цели и задачи дисциплины

Дисциплина «Банковский менеджмент и маркетинг» предусматривает изучение тем, в которых рассматриваются понятие и сущность банковского менеджмента и маркетинга, их составные части и элементы, методы формирования стратегии и принятия решений, системы внутрибанковского управления, управление банковской деятельностью и персоналом, маркетинговая политика банков, сегментация банковского рынка, управление ликвидностью, активными и пассивными операциями и ряд других вопросов, связанных с банковским менеджментом и маркетингом. Основными задачами курса являются: – показать роль банковского менеджмента и маркетинга в разработке банковской деятельности и политики; – раскрыть структуру, содержание и значение управления банками для осуществления сложных многосторонних операций банков на рынке; – проанализировать основные методы, применяемые в банковском менеджменте и маркетинге; – показать отдельные элементы банковского менеджмента и маркетинга для регулирования банковской деятельности и разработки банковской политики.

Краткое содержание дисциплины

Роль банковского менеджмента и маркетинга в современной банковской практике; осуществление и формирование банковского менеджмента и маркетинга, их функционирование, разработка банковской политики и практическая деятельность. Управление коммерческим банком и продвижение банковских продуктов, разработка системы мероприятий по взаимодействию банка с существующими и потенциальными клиентами с учетом современных международных тенденций развития технологии продвижения банковских продуктов.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Знает: методы анализа рынка банковских продуктов, в том числе с использованием системного подхода Умеет: проводить критический анализ бизнес-идей Имеет практический опыт: исследования рынка банковских продуктов и анализа вариантов его развития
ПК-7 Способен применять технологию и методологию внедрения банковских услуг, технологии оказания платежных услуг, планировать и проектировать фазы, этапы, операции жизненного цикла управления проектами и процессами организации платежных услуг	Знает: методы количественного и качественного анализа информации по рынку банковских продуктов и услуг, способы применения технических средств сбора и обработки информации по рынку банковских услуг, особенности управления в банковской сфере Умеет: анализировать процессы менеджмента в банковской сфере, в том числе сроки их внедрения, планировать и проектировать фазы, этапы, операции жизненного цикла управления проектами и процессами организации банковских услуг, оценивать затраты на

	осуществление проектов банковской сферы Имеет практический опыт: подготовки локальных нормативных актов для внедрения банковских услуг, разработки практических рекомендаций для управления проектами в банковской сфере
--	---

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
Банковское дело, Информатика, Математика	Не предусмотрены

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Дисциплина	Требования
Банковское дело	Знает: технологию и методологию внедрения и оказания банковских услуг, источники информации об банковских услугах, способы применения технических средств сбора и обработки информации, технологии оказания платежных услуг Умеет: осуществлять подбор банковских услуг , в том числе платежных услуг, определять порядок их осуществления Имеет практический опыт: разработки управленческих рекомендаций по обеспечению бесперебойной работы организационных, методических и информационных компонентов банковской деятельности
Информатика	Знает: - особенности представления и обработки информации разного типа для решения поставленных экономических, аналитических и исследовательских задач Умеет: - использовать современные информационные технологии и технические средства для решения поставленных экономических, аналитических и исследовательских задач, в том числе задач, требующих критического анализа и синтеза информации;- использовать современные информационные технологии и технические средства для решения коммуникативных задач Имеет практический опыт: - применения современных информационных технологий и технические средства для решения поставленных экономических, аналитических и исследовательских задач, в том числе задач, требующих критического анализа и синтеза информации;- использования основных методов, способов и средств получения, хранения и переработки информации;- обработки

	информации в офисных программах
Математика	Знает: - основные математические понятия, методы и алгоритмы; - виды экономико-математических моделей и способы их построения; - основные принципы применения математического инструментария для решения экономических задач Умеет: - решать типовые математические задачи;- строить экономико-математические модели на основе анализа и синтеза информации;- содержательно интерпретировать результаты решения задачи на основе исследования экономико-математической модели Имеет практический опыт: - применения математического инструментария для решения экономических задач

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., 38,5 ч. контактной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах
		Номер семестра
		9
Общая трудоёмкость дисциплины	108	108
<i>Аудиторные занятия:</i>	30	30
Лекции (Л)	10	10
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	20	20
Лабораторные работы (ЛР)	0	0
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	69,5	69,5
с применением дистанционных образовательных технологий	0	
Подготовка к текущему тестированию	9,5	9,5
Выполнение контрольной работы	10	10
Подготовка к практическим занятиям	15	15
Работа с литературой и нормативными документами	15	15
Подготовка к экзамену	20	20
Консультации и промежуточная аттестация	8,5	8,5
Вид контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)	-	экзамен

5. Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины	Объем аудиторных занятий по видам в часах			
		Всего	Л	ПЗ	ЛР
1	Банковский менеджмент	14	4	10	0
2	Банковский маркетинг	16	6	10	0

5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол-во часов
1	1	Система банковского менеджмента: сущность, виды, методы, структура и принципы построения. Цели и задачи банковского менеджмента. Три звена банковского механизма и их характеристика (внутрибанковское управление, управление банковской деятельностью, управление персоналом). Методика формирования банковского менеджмента и характеристика его основных элементов: процесс принятия и реализации управленческих решений в банке, информационное обеспечение, экономический механизм, управление банковской деятельностью, управление персоналом, регулирование предпринимательской деятельности банка. Организационная структура управления банком. Основные типы организационной структуры управления банком	1
2	1	Управление собственным капиталом банка: понятие, функции, основные источники. Управление эмиссией акций, векселей банка. Привлеченный капитал банка: понятие, функции, основные источники. Управление активами и пассивами банка. Цели и стратегия банка по управлению активами. Структура активов банка и ее характеристика. Политика банка на кредитном рынке ценных бумаг. Основные критерии оценки кредитоспособности заемщика и эмитента ценных бумаг. Формирование портфеля кредитов и ценных бумаг, управление им и финансовыми услугами. Управление процентной политикой банка. Понятие, сущность и элементы управления пассивными операциями. Классификация банковских пассивов. Характеристика собственных и привлеченных средств банка. Пути расширения пассивных операций.	1
3	1	Управление финансовым состоянием банка. Стратегическое планирование развития банка: определение миссии, философии и видения банка, стратегический анализ, формирование стратегических планов, задач и целевых ориентиров. Тактическое планирование (бизнес-планирование) и оперативное планирование. Уровни и виды планирования деятельности банка. Управление финансовой устойчивостью кредитной организации с помощью инструментов и методов финансового менеджмента	1
4	1	Управление ликвидностью банка, прибылью и рентабельностью банка. Понятие ликвидности банка. Классификация активов банка по параметрам ликвидности. Методика оценки состояния ликвидности и определение потребности в ликвидных средствах. Критерии оценки ликвидности. Показатели ликвидности и методы их определения. Теории ликвидности и их характеристика (западная модель). Управление процентной и дивидендной политикой банка. Банковская маржа, отечественный и зарубежный опыт ее расчета. Понятие и виды банковских рисков. Риск-менеджмент: понятие. Цели и задачи.	1
5	2	Банковский маркетинг и его содержание. Принципы, механизм и методические основы организации банковского менеджмента. Значение маркетинга в системе управления банком. Банковский маркетинг и сегментация рынка. Принципы и методы банковского маркетинга в условиях рыночного хозяйства. Зарубежный опыт в области маркетинга и его использование в РФ. Особенности развития банковского маркетинга в России.	1
6	2	Банковские продукты и услуги. Банковский продукт, банковская услуга, банковские операции и сделки. Классификация банковских операций, виды деятельности банка. Системы распространения банковских продуктов. Цели сбытовой политики; разработка и внедрение новейших систем доставки банковских услуг; совершенствование традиционных систем. Дистанционное обслуживание клиентов. Цена банковской услуги и конкурентоспособность.	1

7	2	Управление продвижением банковских продуктов физическим лицам. Понятие розничного клиента. Специфические потребности розничного клиента. Риски банка при работе с розницей. Продажа с помощью презентаций. Составные части цикла продаж. Поиск клиентов: источники поиска потенциальных клиентов. Формирование первичной клиентской базы. Шаблон ведения поиска. Вхождение в контакт с клиентом. Структура представления по телефону. Самопрезентация. Заключение и оформление сделки. Работа с возражениями. Обслуживание клиента, установление долговременных отношений с клиентом.	1
8	2	Техники продвижения финансовых продуктов юридическим лицам. Понятие клиента - юридического лица. Классификация клиентов - юридических лиц. Предприятия малого, среднего, корпоративного бизнеса, Спецификация клиентских рисков. Понятие, сущность, составляющие коммуникационной политики банка в отношении юридических лиц.	2
9	2	Маркетинговые коммуникации банка.	1

5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол-во часов
1	1	Линейные и матричные типы организационной структуры управления банком. Звенья организационной структуры. Качественные и количественные характеристики структуры банка. Критерии рационализации организационной структуры управле-ния банком. Организация управления деятельностью подразделения банка. Формирование портфеля кредитов и ценных бумаг, управление им и финансовыми услугами. Управление процентной политикой банка. Управление процентной политикой банка.	1
2	1	Анализ и оценка депозитного рынка. Основные методы управления пассивными и активными операциями. Управление эффективностью банковской деятельности на основе детализации факторов, влияющих на эффективность. Управление финансовым состоянием коммерческого банка на основе анализа его сравнительного аналитического баланса	2
3	1	Управление эффективностью банковской деятельности на основе детализации факторов, влияющих на эффективность. Управление финансовым состоянием коммерческого банка на основе анализа его сравнительного аналитического баланса	2
4	1	Бизнес-план развития банка: его организация и разработка. Анализ внутренней и внешней среды. Миссия банка. Этапы разработки банковской стратегии. Разработка целей и стратегий банковского менеджмента. Матрица стратегического планирования.	2
5	1	Показатели ликвидности и методы их определения. Теории ликвидности и их характеристика. Управление процентной и дивидендной политикой банка. Банковская маржа, отечественный и зарубежный опыт ее расчета. Методы управления кредитным риском. Методы управления рисками, возникающими при осуществлении активных и пассивных операций банка	2
6	1	Персональный менеджмент в банке. Система организации и мотивации труда сотрудников банка. Особенности труда и управления персоналом в банковской сфере. Кадровая политика банка: понятие, виды и элементы. Кадровая стратегия банка и факторы, оказывающие влияние на ее формирование. Анализ и планирование трудовых ресурсов банка. Особенности формирования бюджета расходов на персонал в банковской сфере. Анализ и планирование трудовых ресурсов банка. Особенности формирования бюджета расходов на персонал в банковской сфере.	1

7	2	Перекрестный метод реализации банковских продуктов и услуг.	1
8	2	Маркетинговая политика банка: планирование и способы продвижения банковских продуктов и услуг.	1
9	2	Риски банковских операций. Регулирование банковской деятельности, регламентация осуществления банковских операций.	1
10	2	Способы ценообразования в банке. Формирование себестоимости и цены банковских услуг; классификация банковских расходов, методы расчета себестоимости банковских услуг; функция цены в банковском маркетинг; методы маркетингового ценообразования.	1
11	2	Понятие и составляющие банковского сервиса. Организация работы службы сопровождения банковских услуг. Составные части цикла продаж. Поиск клиентов: источники поиска потенциальных клиентов.	1
12	2	Практика подготовки плана и бюджета рекламных мероприятий: годовой план рекламных мероприятий (форма рекламного обращения, цели, ожидаемый результат, каналы распространения, интенсивность и т.д.). Оценка издержек на рекламную кампанию. Подготовка бюджетов рекламных мероприятий: источники, цели.	1
13	2	План презентации: время проведения, количество приглашенных, время выступления страхового агента, место выступления, ответственный от организации. Структура выступления. Правила публичного выступления. Обращение к аудитории. Презентация банковских продуктов. Управление контактом с аудиторией.	1
14	2	Этапы продажи банковских продуктов юридическим лицам. Получение информации о клиенте. Знания о клиентах и их потребностях. Практическая типология руководителей. Самопрезентация. Консультирование. Заключение договора. Сопровождение договора. Кросселлинг по видам финансовых услуг	1
15	2	Рекламная политика банка. Цели рекламной политики в банке; достоинства и недостатки рекламы в газетах и журналах, телерекламы, наружной рекламы; виды рекламы (престижная, информационная, увещательная, подкрепляющая и др.); «паблик релейшнз». Стимулирование сбыта банковских услуг. Отличие стимулирования сбыта от рекламы; инструменты стимулирования сбыта; формирование комплекса стимулирования сбыта. Личное продвижение банковских услуг.	2

5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

5.4. Самостоятельная работа студента

Выполнение СРС			
Подвид СРС	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц) / ссылка на ресурс	Семестр	Кол-во часов
Подготовка к текущему тестированию	1. Николаева, Т.П. Банковский маркетинг: российский и зарубежный опыт. [Электронный ресурс] : учеб. пособие — Электрон. дан. — М. : ФЛИНТА, 2016. — 187 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/83794 — Загл. с экрана. 2. Мирошниченко, О. С. Банковский менеджмент : учебное пособие / О. С. Мирошниченко. —	9	9,5

	Тюмень : ТюмГУ, 2016. — 40 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/110119 3. Алабина, Т. А. Банковский менеджмент : учебное пособие для вузов / Т. А. Алабина, И. Г. Грентикова, А. А. Юшковская. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 107 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14005-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/497537		
Выполнение контрольной работы	1. Николаева, Т.П. Банковский маркетинг: российский и зарубежный опыт. [Электронный ресурс] : учеб. пособие — Электрон. дан. — М. : ФЛИНТА, 2016. — 187 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/83794 — Загл. с экрана. 2. Мирошниченко, О. С. Банковский менеджмент : учебное пособие / О. С. Мирошниченко. — Тюмень : ТюмГУ, 2016. — 40 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/110119 3. Алабина, Т. А. Банковский менеджмент : учебное пособие для вузов / Т. А. Алабина, И. Г. Грентикова, А. А. Юшковская. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 107 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14005-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/497537	9	10
Подготовка к практическим занятиям	1. Николаева, Т.П. Банковский маркетинг: российский и зарубежный опыт. [Электронный ресурс] : учеб. пособие — Электрон. дан. — М. : ФЛИНТА, 2016. — 187 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/83794 — Загл. с экрана. 2. Мирошниченко, О. С. Банковский менеджмент : учебное пособие / О. С. Мирошниченко. — Тюмень : ТюмГУ, 2016. — 40 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/110119 3. Алабина, Т. А. Банковский менеджмент : учебное пособие для вузов / Т. А. Алабина, И. Г. Грентикова, А. А. Юшковская. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 107 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14005-7.	9	15

	— Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/497537		
Работа с литературой и нормативными документами	1. Николаева, Т.П. Банковский маркетинг: российский и зарубежный опыт. [Электронный ресурс] : учеб. пособие — Электрон. дан. — М. : ФЛИНТА, 2016. — 187 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/83794 — Загл. с экрана. 2. Мирошниченко, О. С. Банковский менеджмент : учебное пособие / О. С. Мирошниченко. — Тюмень : ТюмГУ, 2016. — 40 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/110119 3. Алабина, Т. А. Банковский менеджмент : учебное пособие для вузов / Т. А. Алабина, И. Г. Грентикова, А. А. Юшковская. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 107 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14005-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/497537	9	15
Подготовка к экзамену	1. Николаева, Т.П. Банковский маркетинг: российский и зарубежный опыт. [Электронный ресурс] : учеб. пособие — Электрон. дан. — М. : ФЛИНТА, 2016. — 187 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/83794 — Загл. с экрана. 2. Мирошниченко, О. С. Банковский менеджмент : учебное пособие / О. С. Мирошниченко. — Тюмень : ТюмГУ, 2016. — 40 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/110119 3. Алабина, Т. А. Банковский менеджмент : учебное пособие для вузов / Т. А. Алабина, И. Г. Грентикова, А. А. Юшковская. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 107 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14005-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/497537	9	20

6. Текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация

Контроль качества освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания результатов учебной деятельности обучающихся.

6.1. Контрольные мероприятия (КМ)

№ КМ	Се-местр	Вид контроля	Название контрольного мероприятия	Вес	Макс. балл	Порядок начисления баллов	Учитывается в ПА
1	9	Текущий контроль	Выполнение контрольной работы	0,2	5	В процессе прохождения разделов курса предусмотрено выполнение контрольной работы. Темы контрольных работ выдаются преподавателем в течение первого месяца учебного семестра. Для выполнения контрольной работы студенту необходимо: – изучить учебную, периодическую и другую литературу; – подобрать законодательные, статистические и практические материалы по выбранной теме; – провести критический анализ и сделать собственные обоснованные выводы по проблемам, рассматриваемым в выбранной теме. При оценке контрольной работы учитывается: содержание работы, её оформление, степень самостоятельности студента при выполнении работы, аргументированность его собственной позиции, теоретическую и практическую ценность основных положений, полученных выводов и рекомендаций, наличие иллюстрационного материала. Итоговая оценка формируется на основе оценки за качество выполнения контрольной работы. При оценивании результатов контрольной работы используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179). Показатель оценивания: Качество выполненной контрольной работы: 5 баллов выставляется за работу, которая полностью соответствует содержанию и методическим рекомендациям, имеет логичное и последовательное изложение материала с соответствующими выводами и обоснованными положениями. 4 балла выставляется за работу, которая полностью соответствует содержанию и	экзамен

					методическим рекомендациям, имеет достаточно логичное и последовательное изложение теоретического материала с некоторым критическим анализом практических аспектов, однако с недостаточно обоснованными положениями. 3 балла выставляется за работу, которая не полностью соответствует содержанию и методическим рекомендациям, имеет поверхностное изложение материала, просматривается непоследовательность его изложения, представлены необоснованные выводы и положения. 2 балла выставляется за работу, которая не соответствует содержанию и методическим рекомендациям, имеет поверхностное изложение материала. 1 балл выставляется за работу, которая не соответствует содержанию и методическим рекомендациям, имеет поверхностное изложение материала, отсутствуют выводы либо они носят декларативный характер 0 баллов выставляется за работу, которая полностью не соответствует содержанию и методическим рекомендациям и/ или не сдана на проверку. Критерии для заключения по работе: качество систематизации теоретического и эмпирического материала, полнота привлеченных информационных ресурсов, корректность применения методов количественного и качественного анализа; обоснованность и логичность выводов.		
2	9	Текущий контроль	Текущее тестирование 1	0,2	10	В процессе прохождения разделов курса проводится текущее тестирование. Количество вопросов, формируемых компьютером самостоятельно - 10. Время, отводимое на тестирование 10 минут. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Правильный ответ на вопрос соответствует 1 баллу. Неправильный ответ на вопрос соответствует 0 баллов. Максимальное количество баллов - 10 за тест. Критерии начисления баллов: 10 баллов выставляется за тест, в котором полностью даны правильные ответы на все 10 сформулированных вопросов.	экзамен

					9 баллов выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 9 сформулированных вопросов. 8 баллов выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 8 сформулированных вопросов. 7 баллов выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 7 сформулированных вопросов. 6 баллов выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 6 сформулированных вопросов. 5 баллов выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 5 сформулированных вопросов. 4 балла выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 4 сформулированных вопроса. 3 балла выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 3 сформулированных вопроса. 2 балла выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 2 сформулированных вопросов. 1 балл выставляется за тест, в котором дан правильный ответ на 1 сформулированный вопрос. 0 баллов выставляется за тест, в котором ни на один сформулированный вопрос не дан правильный ответ. Студенту предоставляются 2 попытки для прохождения тестов. Метод оценивания – высшая оценка по итогам всех попыток.	
3	9	Текущий контроль	Текущее тестирование 2	0,2	10 В процессе прохождения разделов курса проводится текущее тестирование. Количество вопросов, формируемых компьютером самостоятельно - 10. Время, отводимое на тестирование 10 минут. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Правильный ответ на вопрос соответствует 1 баллу. Неправильный ответ на вопрос соответствует 0 баллов. Максимальное количество баллов - 10 за тест. Критерии начисления баллов: 10 баллов выставляется за тест, в котором полностью даны правильные ответы на все 10 сформулированных вопросов. 9 баллов выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 9 сформулированных вопросов.	экзамен

					8 баллов выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 8 сформулированных вопросов. 7 баллов выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 7 сформулированных вопросов. 6 баллов выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 6 сформулированных вопросов. 5 баллов выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 5 сформулированных вопросов. 4 балла выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 4 сформулированных вопроса. 3 балла выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 3 сформулированных вопроса. 2 балла выставляется за тест, в котором даны правильные ответы на 2 сформулированных вопросов. 1 балл выставляется за тест, в котором дан правильный ответ на 1 сформулированный вопрос. 0 баллов выставляется за тест, в котором ни на один сформулированный вопрос не дан правильный ответ. Студенту предоставляются 2 попытки для прохождения тестов. Метод оценивания – высшая оценка по итогам всех попыток.		
4	9	Промежуточная аттестация	Экзамен	-	20	При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Экзаменационный тест проводится в учебный период согласно расписанию, в форме тестового задания. Студенту предоставляется 1 попытка с ограничением по времени для прохождения теста. Максимальный балл - 20, минимальный - 0 Попытка оценивается программой автоматически: максимальный балл за каждый вопрос - 1 дается если ответ правильный, минимальный балл за каждый вопрос - 0 дается в случае неправильного ответа. Количество вопросов - 20. Метод оценивания – высшая оценка по итогам попытки.	экзамен

6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид промежуточной	Процедура проведения	Критерии оценивания
-------------------	----------------------	---------------------

аттестации		
экзамен	На экзамене происходит оценивание учебной деятельности обучающихся по дисциплине на основе полученных оценок за контрольно-рейтинговые мероприятия текущего контроля и промежуточной аттестации. При оценивании результатов учебной деятельности обучающегося по дисциплине используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Итоговая оценка проставляется в ведомость, зачетную книжку и, в конечном итоге, в приложение к диплому. Критерии оценивания: - Отлично: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 85...100 % - Хорошо: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 75...84 % - Удовлетворительно: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 60...74 % - Неудовлетворительно: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 0...59 %	В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения

6.3. Оценочные материалы

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ			
		1	2	3	4
УК-1	Знает: методы анализа рынка банковских продуктов, в том числе с использованием системного подхода	+	+	+	+
УК-1	Умеет: проводить критический анализ бизнес-идей	+	+	+	+
УК-1	Имеет практический опыт: исследования рынка банковских продуктов и анализа вариантов его развития	+	+	+	+
ПК-7	Знает: методы количественного и качественного анализа информации по рынку банковских продуктов и услуг, способы применения технических средств сбора и обработки информации по рынку банковских услуг, особенности управления в банковской сфере	+	+	+	+
ПК-7	Умеет: анализировать процессы менеджмента в банковской сфере, в том числе сроки их внедрения, планировать и проектировать фазы, этапы, операции жизненного цикла управления проектами и процессами организации банковских услуг, оценивать затраты на осуществление проектов банковской сферы	+	+	+	+
ПК-7	Имеет практический опыт: подготовки локальных нормативных актов для внедрения банковских услуг, разработки практических рекомендаций для управления проектами в банковской сфере	+	+	+	+

Фонды оценочных средств по каждому контрольному мероприятию находятся в приложениях.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

Не предусмотрена

б) дополнительная литература:

Не предусмотрена

в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

Не предусмотрены

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Тишина В.Н. Банковский менеджмент и маркетинг. Методические указания для самостоятельной работы студентов.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. Тишина В.Н. Банковский менеджмент и маркетинг. Методические указания для самостоятельной работы студентов.

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
1	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Николаева, Т.П. Банковский маркетинг: российский и зарубежный опыт. [Электронный ресурс] : учеб. пособие — Электрон. дан. — М. : ФЛИНТА, 2016. — 187 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/83794 — Загл. с экрана.
2	Методические пособия для самостоятельной работы студента	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Мирошниченко, О. С. Банковский менеджмент : учебное пособие / О. С. Мирошниченко. — Тюмень : ТюмГУ, 2016. — 40 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/110119
3	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Алабина, Т. А. Банковский менеджмент : учебное пособие для вузов / Т. А. Алабина, И. Г. Грентикова, А. А. Юшковская. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 107 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14005-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/497537

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Windows(бессрочно)
2. Microsoft-Office(бессрочно)
3. ФГАОУ ВО "ЮУрГУ (НИУ)"-Портал "Электронный ЮУрГУ" (<https://edu.susu.ru>)(бессрочно)
4. АО "ПрограмБанк"-ПрограмБанк.АБС(бессрочно)

Перечень используемых профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

1. ООО "ГарантУралСервис"-Гарант(бессрочно)

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	№ ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий
Зачет, диф. зачет	404	Компьютерный класс с выходом в Интернет и доступом в портал

	(1)	«Электронный ЮУрГУ», программа АВС, детекторы и счетчики валют, рабочее место преподавателя - монитор, компьютер; учебная доска, мультимедиа-проектор, экран, микрофон, видео- акустическая система, документ-камера, аудио коммутатор, пульт управления (видео-аудио-экран).
Практические занятия и семинары	404 (1)	Компьютерный класс с выходом в Интернет и доступом в портал «Электронный ЮУрГУ», программа АВС, детекторы и счетчики валют, рабочее место преподавателя - монитор, компьютер; учебная доска, мультимедиа-проектор, экран, микрофон, видео- акустическая система, документ-камера, аудио коммутатор, пульт управления (видео-аудио-экран).
Лекции	404 (1)	Компьютерный класс с выходом в Интернет и доступом в портал «Электронный ЮУрГУ», программа АВС, детекторы и счетчики валют, рабочее место преподавателя - монитор, компьютер; учебная доска, мультимедиа-проектор, экран, микрофон, видео- акустическая система, документ-камера, аудио коммутатор, пульт управления (видео-аудио-экран).
Контроль самостоятельной работы	404 (1)	Компьютерный класс с выходом в Интернет и доступом в портал «Электронный ЮУрГУ», программа АВС, детекторы и счетчики валют, рабочее место преподавателя - монитор, компьютер; учебная доска, мультимедиа-проектор, экран, микрофон, видео- акустическая система, документ-камера, аудио коммутатор, пульт управления (видео-аудио-экран).
Самостоятельная работа студента	404 (1)	Компьютерный класс с выходом в Интернет и доступом в портал «Электронный ЮУрГУ», программа АВС, детекторы и счетчики валют, рабочее место преподавателя - монитор, компьютер; учебная доска, мультимедиа-проектор, экран, микрофон, видео- акустическая система, документ-камера, аудио коммутатор, пульт управления (видео-аудио-экран).