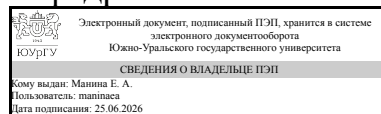


ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий выпускающей
кафедрой



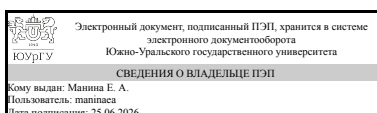
Е. А. Манина

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины 1.Ф.П0.10 Банковский маркетинг
для направления 38.03.01 Экономика
уровень Бакалавриат
профиль подготовки Финансы и кредит
форма обучения очная
кафедра-разработчик Экономика, менеджмент и право

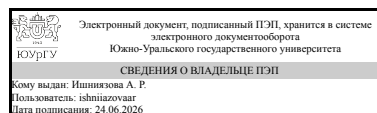
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утверждённым приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 954

Зав.кафедрой разработчика,
к.экон.н., доц.



Е. А. Манина

Разработчик программы,
старший преподаватель



А. Р. Ишниязова

1. Цели и задачи дисциплины

Цель - формирование теоретических знаний в функциональных областях маркетинга и развитие практических навыков эффективного использования маркетинговых технологий и инструментов в банке. В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: - выявлять потребности клиентов банка; - проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения; - организовывать рекламные кампании в банке; - проводить опрос клиентов банка; - применять методы формирования спроса и стимулирования банковских продуктов. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: - структуру маркетинговой деятельности банка; - классификацию маркетинга банка; - принципы, объекты, субъекты, средства и методы маркетинговой деятельности банковской деятельности; - маркетинговую окружающую среду; - виды конкуренции, конкурентоспособность банковских организаций; - стратегию и планирование банковского маркетинга.

Краткое содержание дисциплины

Понятие, сущность и организация банковского маркетинга. Банковский маркетинг и удовлетворение клиентов. Маркетинг банковских услуг. Основные стратегии банка. Типология методов ценообразования. Сбытовой маркетинг. Каналы товародвижения, их понятия, типы. Маркетинг коммуникаций. Понятие рекламы и рекламной деятельности. Цели, задачи и функции рекламы. Маркетинговые исследования: сбор и обработка информации. Управление банковским маркетингом. Применение банковского маркетинга.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-9 Способен выполнять необходимые расчеты для анализа показателей выполнения планов по критериальным показателям сделок кредитования корпоративных заемщиков и анализа динамики финансово-хозяйственной деятельности заемщиков	Знает: особенности рынка банковских услуг, современные тенденции его развития в России; систему маркетинговых коммуникаций в банке; этапы и методы проведения комплексного маркетингового исследования в банке; основы организации маркетингового планирования и контроля в банке Умеет: организовывать сбор маркетинговой информации; проводить квалифицированный анализ маркетинговой информации; оценивать эффективность маркетинговой деятельности банка Имеет практический опыт: обобщения маркетинговой информации; принятия решений на основе информации, собранной в ходе маркетинговых исследований; владения методами маркетингового планирования и контроля

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
Управление финансово-кредитным учреждением	Не предусмотрены

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

Дисциплина	Требования
Управление финансово-кредитным учреждением	Знает: базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги; характеристики финансовых продуктов и услуг Умеет: анализировать результаты деятельности финансово-кредитных учреждений; обосновывать выводы, сделанные в ходе оценки динамики финансово-хозяйственной деятельности заемщиков Имеет практический опыт: владения методиками анализа финансового состояния деятельности финансово-кредитных учреждений

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., 44,5 ч. контактной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах
		Номер семестра
		8
Общая трудоёмкость дисциплины	108	108
<i>Аудиторные занятия:</i>	36	36
Лекции (Л)	24	24
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	12	12
Лабораторные работы (ЛР)	0	0
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	63,5	63,5
Работа с научно-методической литературой	23,5	23,5
Подготовка к экзамену	20	20
Подготовка к практическим занятиям	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	Теоретические основы банковского маркетинга	8	6	2	0
2	Маркетинговая информация и коммуникации в	8	6	2	0

	банке				
3	Политика банковских услуг	10	6	4	0
4	Специальные темы банковского маркетинга	10	6	4	0

5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол-во часов
1	1	Понятие банковского маркетинга, его цели, принципы и функции	6
3	2	Система банковской маркетинговой информации	2
4	2	Маркетинговые исследования	2
5	2	Сегментация рынка и ее роль в банковском маркетинге	2
10	3	Управление банковским маркетингом	2
11	3	Интернет-маркетинг	4
12	4	Международный банковский маркетинг	6

5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол-во часов
1	1	Решение кейс-задач по теме "Маркетинговые исследования"	1
1	1	Устный опрос по теме "Понятие банковского маркетинга, его цели, принципы и функции"	1
2	2	Устный опрос по теме "Система банковской маркетинговой информации"	2
3	3	Решение кейс-задач по теме "Сегментация рынка и ее роль в банковском маркетинге"	2
4	3	Контрольная работа по теме "Управление маркетингом"	2
5	4	Контрольная работа по теме "Интернет-маркетинг"	2
6	4	Устный опрос по теме "Международный маркетинг"	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
Работа с научно-методической литературой	Карпова, С. В. Маркетинг: теория и практика : учебник для вузов / С. В. Карпова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 383 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16683-5. — URL: https://urait.ru/bcode/559864 .	8	23,5
Подготовка к экзамену	Маркетинг : учебник и практикум для вузов / под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. —	8	20

	386 с. — ISBN 978-5-534-16503-6. — URL: https://urait.ru/bcode/560612 .		
Подготовка к практическим занятиям	Маркетинг : учебник и практикум для вузов / под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 386 с. — ISBN 978-5-534-16503-6. — URL: https://urait.ru/bcode/560612 .	8	20

6. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации

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	8	Текущий контроль	Устный опрос	1	6	Устный опрос осуществляется на последнем занятии изучаемого раздела. Студенту задаются 3 вопроса из списка контрольных вопросов. Время, отведенное на опрос -15 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 2 баллам. Частично правильный ответ соответствует 1 баллу. Неправильный ответ на вопрос соответствует 0.	экзамен
2	8	Текущий контроль	Решение кейс-задач	1	10	Проверка решения задач осуществляется по окончании изучения соответствующего раздела дисциплины. Задачи должны быть решены и оформлены в соответствии с требованиями методических указаний кафедры. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора). Критерии начисления баллов (за решение задач): - расчетная часть выполнена верно –	экзамен

					10 баллов - расчетная часть выполнена верно, но имеются недочеты не влияющие на конечный результат – 8 баллов - расчетная часть выполнена верно, но есть замечания в описании решения – 6 баллов - в расчетной части есть замечания, метод выполнения задачи выбран верный – 4 балла - в расчетной части есть грубые замечания, но ход выполнения верен – 2 балла - работа не представлена или содержит грубые ошибки – 0 баллов	
3	8	Текущий контроль	Решение кейс-задач	1	10 Проверка кейс-задач осуществляется по окончании изучения соответствующего раздела дисциплины. Кейс-решения должны быть выполнены и оформлены в соответствии с требованиями методических указаний кафедры. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Критерии начисления баллов. - кейс–задание выполнено полностью – 10 баллов - кейс–задание выполнено полностью, но в рамках установленного на выступление регламента, студент(ы) не приводит (не подготовили) полную четкую аргументацию выбранного решения – 8 баллов - кейс–задание выполнено более чем на 2/3, но в рамках установленного на выступление регламента, студент(ы) расплывчато раскрывает решение, не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. – 6 баллов - выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения, Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. – 4 балла -при устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. Подготовленная	экзамен

						презентация выполненного кейс-задания не структурирована. – 2 балла - кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. – 0 баллов – кейс задание не выполнено.	
6	8	Текущий контроль	Контрольная работа	1	10	Проверка контрольной работы осуществляется по окончании изучения соответствующего раздела дисциплины. Решение задач должны быть выполнены и оформлены в соответствии с требованиями методических указаний кафедры. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Критерии начисления баллов (за каждую контрольную работу): - расчетная часть выполнена верно – 10 баллов - расчетная часть выполнена верно, но имеются недочеты не влияющие на конечный результат – 8 баллов - расчетная часть выполнена верно, в описательной части есть замечания – 6 баллов - в расчетной части есть замечания – 4 балла - в расчетной части есть грубые замечания, но ход выполнения верен – 2 балла - работа не представлена или содержит грубые ошибки – 0 баллов	экзамен
8	8	Текущий контроль	Контрольная работа	1	10	Проверка контрольной работы осуществляется по окончании изучения соответствующего раздела дисциплины. Решение задач должны быть выполнены и оформлены в соответствии с требованиями методических указаний кафедры. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179)	экзамен

						Критерии начисления баллов (за каждую контрольную работу): - расчетная часть выполнена верно – 10 баллов - расчетная часть выполнена верно, но имеются недочеты не влияющие на конечный результат – 8 баллов - расчетная часть выполнена верно, в описательной части есть замечания – 6 баллов - в расчетной части есть замечания – 4 балла - в расчетной части есть грубые замечания, но ход выполнения верен – 2 балла - работа не представлена или содержит грубые ошибки – 0 баллов	
11	8	Текущий контроль	Устный опрос по теме "Международный банковский маркетинг"	1	10	Устный опрос осуществляется на последнем занятии изучаемого раздела. Студенту задаются 3 вопроса из списка контрольных вопросов. Время, отведенное на опрос -15 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 2 баллам. Частично правильный ответ соответствует 1 баллу. Неправильный ответ на вопрос соответствует 0	экзамен
13	8	Промежуточная аттестация	Компьютерное тестирование	-	20	Промежуточная аттестация включает два мероприятия: компьютерное тестирование и решение задачи. Контрольные мероприятия промежуточной аттестации проводятся во время экзамена. При оценивании результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Тест состоит из 20 вопросов, позволяющих оценить сформированность компетенций. На ответы отводится 1 час. Правильный ответ на вопрос соответствует 1 баллу. Неправильный ответ на вопрос соответствует 0 баллов. Задача состоит из расчетной и графической части. На решение задачи отводится 1 час. Критерии оценивания решения задачи: - расчет и график выполнены	экзамен

					верно – 20 баллов; - расчет выполнен верно, график имеет недочеты – 16 балла; - расчет имеет недочеты, принцип построения графика верен – 12 балла; - расчет и график имеют недочеты – 8 балла; - расчет и график имеют грубые замечания – 4 балл; - задача не выполнена – 0 баллов.	
--	--	--	--	--	--	--

6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид промежуточной аттестации	Процедура проведения	Критерии оценивания
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. Зачет проводится в устной форме по вопросам. Студент готовится в течение 15-ти минут и устно отвечает не менее чем на 2 вопроса. Для получения зачета студент должен продемонстрировать умение увязывать теорию с практикой, владение понятийным аппаратом, обосновывать свои суждения и давать правильные ответы на вопросы преподавателя. Неполучение зачета происходит в случае, если студент допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал, делает ошибки в ответах на уточняющие вопросы преподавателя Зачтено: рейтинг обучающегося больше или равен 60 % Не зачтено: рейтинг обучающегося менее 60 %	В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения

6.3. Паспорт фонда оценочных средств

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ						
		1	2	3	6	8	11	13
ПК-9	Знает: особенности рынка банковских услуг, современные тенденции его развития в России; систему маркетинговых коммуникаций в банке; этапы и методы проведения комплексного маркетингового исследования в банке; основы организации маркетингового планирования и контроля в банке	+	+	+	+	+	+	+
ПК-9	Умеет: организовывать сбор маркетинговой информации; проводить квалифицированный анализ маркетинговой информации; оценивать эффективность маркетинговой деятельности банка	+	+	+	+	+	+	+
ПК-9	Имеет практический опыт: обобщения маркетинговой информации; принятия решений на основе информации, собранной в ходе маркетинговых исследований; владения методами маркетингового планирования и контроля	+	+	+	+	+	+	+

Типовые контрольные задания по каждому мероприятию находятся в приложениях.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

Не предусмотрена

б) дополнительная литература:

1. Банковское дело [Текст]: учеб. для вузов / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. - 2-е изд. - СПб.: Питер, 2009. - 400 с. - ISBN 978-5-91180-733-7.

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

Не предусмотрены

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Маркетинг [Электронный ресурс]: методические указания по выполнению самостоятельной работы для обучающихся по направлениям подготовки Экономика, Менеджмент/ сост. А.Р. Ишниязова. – Нижневартонск, 2025. – 12 с.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. Маркетинг [Электронный ресурс]: методические указания по выполнению самостоятельной работы для обучающихся по направлениям подготовки Экономика, Менеджмент/ сост. А.Р. Ишниязова. – Нижневартонск, 2025. – 12 с.

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
1	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система Znanium.com	Кислицына, В. В. Маркетинг : учебник / В.В. Кислицына. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2024. — 464 с. : ил. — ISBN 978-5-8199-0954-6. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2103739 . https://znanium.ru/catalog/product/2103739 .
2	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система Znanium.com	Резник, Г. А. Маркетинг : учебное пособие / Г.А. Резник. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 199 с. — ISBN 978-5-16-016830-2. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1242303 . https://znanium.ru/catalog/product/1242303 .
3	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Маркетинг услуг : учебник и практикум для вузов / под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 222 с. — ISBN 978-5-534-19490-6. — URL: https://urait.ru/bcode/569147 .
4	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система Znanium.com	Банковское дело : учебник / под ред. Г.Г. Коробовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2023. — 592 с. - ISBN 978-5-9776-0109-2. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/1933181 .

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Office(бессрочно)

Перечень используемых профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

1. ООО "Консультант Плюс Югра"-Консультант Плюс
(Нижневартовск)(31.12.2026)

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	№ ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий
Лекции		Учебная аудитория, ауд. 240 Оборудование и технические средства обучения: 1. Комплект компьютерного оборудования (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к ЭИОС Университета – 6 шт. 2. Телевизор (плазма) – 1 шт. 3. Колонки – 1 шт. Имущество: 1. Стол трапеция – 6 шт. 2. Стул мягкий – 17 шт. 3. Стол компьютерный – 6 шт. 4. Стул компьютерный – 6 шт. 5. Подставка под монитор – 6 шт. 6. Стойка для телевизора – 1 шт. 7. Диван – 1 шт. 8. Тумба – 1 шт. 9. Выкатная тумба – 1 шт. 10. Доска – 1 шт.
Практические занятия и семинары		Учебная аудитория, ауд. 240 Оборудование и технические средства обучения: 1. Комплект компьютерного оборудования (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к ЭИОС Университета – 6 шт. 2. Телевизор (плазма) – 1 шт. 3. Колонки – 1 шт. Имущество: 1. Стол трапеция – 6 шт. 2. Стул мягкий – 17 шт. 3. Стол компьютерный – 6 шт. 4. Стул компьютерный – 6 шт. 5. Подставка под монитор – 6 шт. 6. Стойка для телевизора – 1 шт. 7. Диван – 1 шт. 8. Тумба – 1 шт. 9. Выкатная тумба – 1 шт. 10. Доска – 1 шт.