

СИЛАБУС навчальної дисципліни «Банківський маркетинг»

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Код і найменування спеціальності	D2 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок
Тип і назва освітньої програми	ОП Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок
Курс, семестр	1, 2
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС – 4, Загальна кількість годин – 120, із яких: денна форма лекцій – 16 год., практичних занять – 24 год.; заочна форма лекцій – 6 год., практичних занять – 4 год.; Форма семестрового контролю – залік
Мова(и) викладання	державна
ННІ / факультет, кафедра	Факультет обліку та фінансів, кафедра фінансів, економічних досліджень і туризму
Контактні дані розробника(ів)	Капаєва Людмила Миколаївна, к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів, економічних досліджень і туризму e-mail: liudmyla.kapaieva@pdau.edu.ua тел.. +38050-32-77-840 сторінка викладача: https://www.pdau.edu.ua/people/kapayeva-lyudmyla-mykolayivna

МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ

Статус навчальної дисципліни	Вибіркова
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	Банківський менеджмент
Компетентності	Загальні: ЗК01. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК05. Здатність приймати обґрунтовані рішення; ЗК07. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети; Фахові: ФК01. Здатність використовувати фундаментальні закономірності розвитку фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності. ФК03. Здатність застосовувати управлінські навички у сфері фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку.

	ФК04. Здатність оцінювати дієвість наукового, аналітичного і методичного інструментарію для обґрунтування управлінських рішень у сфері фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку. ФК05. Здатність оцінювати межі власної фахової компетентності та підвищувати професійну кваліфікацію. ФК08. Здатність застосовувати інноваційні підходи в сфері фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку. ФК09. Здатність розробляти технічні завдання для проектування інформаційних систем у сфері фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку.
Програмні результати навчання	ПР08. Вміти застосовувати інноваційні підходи у сфері фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку та управляти ними. ПР09. Застосовувати управлінські навички у сфері фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку. ПР12. Обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів.
РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)	
Опанування навчальної дисципліни сприяє формуванню вміння ефективно спілкуватися, слухати та переконувати, здатності співпрацювати, досягати спільних цілей; вміння аналізувати інформацію, робити обґрунтовані висновки; мотивувати та впливати на інших; вміння генерувати нові ідеї та знаходити нестандартні рішення; здатності ефективно планувати свій час	
МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Оволодіти методами вивчення й прогнозування кон'юнктури грошового ринку та ринку банківських послуг, навчитися розробляти стратегію розвитку банківських операцій і ефективний комплекс маркетингу в банку.	
ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Тема 1. Маркетинг та його специфіка в банківській сфері. Тема 2. Конкурентне середовище комерційного банку. Тема 3. Маркетингова стратегія комерційного банку. Тема 4. Продуктова політика комерційного банку. Тема 5. Ціноутворення на банківські продукти. Тема 6. Продаж банківських продуктів. Тема 7. Комунікації у просуванні банківських продуктів. Тема 8. Контроль у банківському маркетингу.	
МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ВИКЛАДАННЯ	
1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності: словесні методи (лекція, розповідь, пояснення); наочні методи (ілюстрування); практичні методи (вправи). 2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності: методи формування пізнавальних інтересів (створення ситуації інтересу й новизни навчального матеріалу, метод пізнавальної гри, метод використання життєвого досвіду, навчальні дискусії для вирішення проблемної ситуації, метод відповідей на запитання і опитування думок здобувачів вищої освіти); методи стимулювання і мотивації обов'язку і відповідальності (роз'яснення мети навчальної дисципліни, висування вимог до вивчення дисципліни, заохочення і покарання, оперативний контроль, вказування на недоліки, зауваження). 3. Інноваційні та інтерактивні методи навчання: комп'ютерні, мультимедійні методи (використання мультимедійних презентацій). 4. Методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності: методи усного контролю (опитування); методи письмового контролю (самостійна робота); методи самоконтролю (самостійний пошук помилок, самооцінювання, самоаналіз).	
ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	
Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання	Наведені у Додатку до силабусу

ПОЛІТИКА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЦІНЮВАННЯ

- щодо термінів виконання та перескладання	Студенти зобов'язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених робочою програмою навчальної дисципліни та відповідно до вимог Положення про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті (https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/plozhennyaproosvitniyproces2025.pdf), Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті (https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/plozhennyaproocinyuvannyazdobuvachiv2025.pdf). Терміни виконання письмових робіт визначаються тематичним планом (індивідуальним планом здобувача вищої освіти) відповідно до розкладу навчальних занять та є однаково прийнятними для всіх форм здобуття вищої освіти. Поточний контроль здійснюється провідним НПП під час навчальних занять, які закріплені за зазначеною навчальною дисципліною відповідно до тематичного плану. До семестрового контролю з конкретної навчальної дисципліни здобувач вищої освіти допускається у разі виконання всіх видів робіт, передбачених навчальним планом на семестр для цієї дисципліни.
- щодо академічної доброчесності	Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету. Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливим освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилання на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації. Виконання вправ на практичних заняттях виконуються під час проведення практичних занять, завдання самостійної роботи виконується відповідно до переліку завдань протягом вивчення відповідної теми. Перескладання видів робіт відбувається відповідно до діючих нормативних документів. Списування під час контрольних робіт заборонені (у т.ч. із використанням мобільних пристроїв). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування. Документи стосовно академічної доброчесності наведені на сторінці АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ ПДАУ: https://www.pdau.edu.ua/content/akademichna-dobrochesnist.
- щодо відвідування занять	Відвідування всіх видів навчальних занять є обов'язковим (відповідно до п. 7.9.11 Положення про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті: https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/plozhennyaproosvitniyproces2025.pdf). Здобувачі вищої освіти, що навчаються в Полтавському державному аграрному університеті дотримуючись положень Статуту ПДАУ та норм Положення про організацію освітнього процесу в ПДАУ зобов'язані бути присутніми на заняттях і не пропускати їх без поважної причини (лікарняний, вагітність і пологи тощо). Відмітка про відвідування занять здобувачами вищої освіти здійснюється в журналі обліку аудиторної навчальної роботи викладача.
- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти	здійснюється згідно чинного законодавства, а саме Закону України «Про освіту», Закону України «Про вищу освіту», Положення про порядок визнання результатів навчання, здобутих у неформальній та інформальній освіті здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/plozhennyaprooneformalnuosvitu2025.pdf).
- щодо оскарження результатів оцінювання	Оскарження результатів оцінювання здійснюється згідно п. 5 Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті (https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/plozhennyaproocinyuvannyazdobuvachiv2025.pdf).

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні

1. Мельник С. І., Шевченко Н. В., Висоцька І. Б. Банківська система : навч. посіб. у схемах і таблицях. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2023. 184 с.
2. Іваненко Л. М., Боєнко О. Ю. Маркетинг : навч. посіб. Вид. 3-є, доп. і перероб. Вінниця : Донецький національний університет імені Василя Стуса, 2022. 362 с
3. Маркетинг у банках : навч. посіб. Р.М. Безус, Л.М. Курбацька, І.Г. Кадирус, А.С. Донських, Д.В. Воловик. Дніпро : Журфонд, 2019. 320 с
4. Фінансовий менеджмент у банку: навч. посіб. Журавльова Т.О., Макаренко Ю.П., Турова Л.Л., Сірко А.Ю. Дніпро : Пороги, 2021. 360 с.

Допоміжні

1. Гавриш І.І., Кифяк О.В., Ковбас Г.І., Крупенна І.А. Маркетинг у галузях і сферах діяльності : метод. реком. до вивчення дисципліни Чернівці: Чернівець. нац. ун. ім. Ю. Федьковича, 2024. 112 с.
2. Бороденко Т. М., Гапонюк Р. М. Маркетинг у банківській сфері в умовах сучасних викликів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. №6. С. 160-165. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.6.160>
3. Коваль Н.О. Банківський маркетинг : метод. вказ. для сам. роботи. Вінниця: ВНТУ, 2021. 25 с.
4. Кочнова І.В. Маркетинг у банках : метод. вказ. до проведення семінарських та практичних занять. Запоріжжя, 2020. 33 с.
5. Лихолат С.М., Грицюк Т.В. Формування комплексу маркетинг-міксу у банківській сфері. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. №42. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-7>
6. Лозинська О. І. Уточнення змісту поняття банківського маркетингу в умовах диджиталізації економіки. *Бізнес-інформ*. 2021. №1. С. 320-327. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-1-320-327>
7. Луців Б. Банківський маркетинг в умовах цифрової глобалізації. *Світ фінансів*. 2020. № 1(62). С. 20-32. <https://doi.org/10.35774/SF2020.01.020>
8. Стрельченко О., Скорик В. Характеристика банківського маркетингу як складника діяльності публічної адміністрації у сфері економіки та фінансів. *Підприємництво, господарство і право*. 2020. №6. С. 156-161. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2020/6/28.pdf>
9. Тимошенко М. В. Банківський маркетинг в контексті сучасних викликів. *Сталий розвиток економіки*. 2023. №2 (47). С. 226-230. URL: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2023-47-32>
10. Харабара В. М., Грешко Р. І., Третьякова О. В. Особливості сучасного банківського маркетингу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. №4. С. 43-46. URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2021.4.43>.
11. Циганко А. О., Дорошенко Н. О. Удосконалення банківського маркетингу за сучасних умов. *Молодий вчений*. 2023. №11 (123). С. 155-162. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-11-123-2>
12. Яворська Т.В. Маркетинг у банку : метод. вказ. для проведення прак.зан. Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2020. 31 с.

Реквізити

затвердження

Затверджено на засіданні кафедри фінансів, економічних досліджень і туризму

протокол від 01 вересня 2025 р. №1

Додаток А
Схема нарахування балів з навчальної дисципліни
Денна форма здобуття освіти

Назви тем	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				
	опитування	виконання практичних завдань	виконання завдань самостійної роботи	виконання завдань самостійної роботи (підготовка тез доповіді)	Разом
Тема 1. Маркетинг та його специфіка в банківській сфері.	2	7	2	12	11
Тема 2. Конкурентне середовище комерційного банку.	2	7	2		11
Тема 3. Маркетингова стратегія комерційного банку.	2	7	2		11
Тема 4. Продуктова політика комерційного банку.	2	7	2		11
Тема 5. Ціноутворення на банківські продукти.	2	7	2		11
Тема 6. Продаж банківських продуктів.	2	7	2		11
Тема 7. Комунікації у просуванні банківських продуктів.	2	7	2		11
Тема 8. Контроль у банківському маркетингу.	2	7	2		11
Завдання самостійної роботи (підготовка тез доповіді)	-	-	-	12	12
Разом	16	56	16	12	100

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни
Заочна форма здобуття освіти

Назви тем	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				
	опитування	виконання практичних завдань	виконання завдань самостійної роботи	виконання контрольної роботи	Разом
Тема 1. Маркетинг та його специфіка в банківській сфері.	-	-	7	26	7
Тема 2. Конкурентне середовище комерційного банку.	-	-	7		7
Тема 3. Маркетингова стратегія комерційного банку.	-	-	7		7
Тема 4. Продуктова політика комерційного банку.	2	7	7		16
Тема 5. Ціноутворення на банківські продукти.	-	-	7		7
Тема 6. Продаж банківських продуктів.	2	7	7		16
Тема 7. Комунікації у просуванні банківських продуктів.	-	-	7		7
Тема 8. Контроль у банківському маркетингу.	-	-	7		7
Індивідуальне завдання (виконання контрольної роботи)				26	26
Разом	4	14	56	26	100

Додаток Б
Шкала та критерії оцінювання
Опитування

Кількість балів	Критерії оцінювання
2 бали	Здобувач вищої освіти надав повну відповідь, чим продемонстрував знання інноваційних підходів у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінських навичок у сфері банківського маркетингу; варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
1 бал	Здобувач вищої освіти надав не повну відповідь, чим продемонстрував недостатні знання інноваційних підходів у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінських навичок у сфері банківського маркетингу; варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
0 балів	Здобувач вищої освіти не надав відповідь, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів.

Виконання практичних завдань

Кількість балів	Критерії оцінювання
7	розрахунки практичної ситуації виконані правильно, сформовані повні висновки, що свідчить про високий рівень вмінь застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
5	розрахунки практичної ситуації виконані в цілому правильно, з незначною кількістю несуттєвих помилок, але сформовані неповні висновки, що свідчить про достатній рівень вмінь застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
3	розрахунки практичної ситуації виконані не зовсім правильно, з значною кількістю суттєвих помилок, сформовані неповні висновки, що свідчить про базовий рівень вмінь застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
1	виконання задовольняє мінімальні критерії, що свідчить про мінімальний рівень вмінь застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
0	відсутність розрахунку практичної ситуації, що не дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти;

Виконання завдань самостійної роботи
для здобувачів денної форми освіти

Кількість балів	Критерії оцінювання
2 бали	Здобувач вищої освіти виконав завдання, чим продемонстрував вміння застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
1 бал	Здобувач вищої освіти надав не повністю виконав завдання, з допущеними помилками, чим продемонстрував недостатні вміння застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів

	аспектів
0 балів	Здобувач вищої освіти не виконав завдання, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів.

**Виконання завдань самостійної роботи
для здобувачів заочної форми освіти**

Кількість балів	Критерії оцінювання
7	розрахунки практичної ситуації виконані правильно, сформовані повні висновки, що свідчить про високий рівень вмінь застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
5	розрахунки практичної ситуації виконані в цілому правильно, з незначною кількістю несуттєвих помилок, але сформовані неповні висновки, що свідчить про достатній рівень вмінь застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
3	розрахунки практичної ситуації виконані не зовсім правильно, з значною кількістю суттєвих помилок, сформовані неповні висновки, що свідчить про базовий рівень вмінь застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
1	виконання задовольняє мінімальні критерії, що свідчить про мінімальний рівень вмінь застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
0	відсутність розрахунку практичної ситуації, що не дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти;

Підготовка тез доповіді

Кількість балів	Критерії оцінювання
12 балів	Здобувач вищої освіти підготував тези та доповідь на конференцію (круглий стіл), унаочнив її презентацією, чим продемонстрував вміння застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
10 балів	Здобувач вищої освіти підготував тези та доповідь на конференцію (круглий стіл), унаочнив її презентацією, але тези містили неповністю виражені думки, недостатню аргументацію, чим продемонстрував базові вміння застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
8 балів	Здобувач вищої освіти підготував тези та доповідь на конференцію (круглий стіл), але тези містили неповністю виражені думки, недостатню аргументацію, чим продемонстрував недостатні вміння застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
6 бали	Здобувач вищої освіти підготував тези, але тези містили неповністю виражені думки, недостатню аргументацію, чим продемонстрував недостатні вміння застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень,

	законодавчих та етичних аспектів
4 бали	Здобувач вищої освіти підготував тези, але тези містили неповністю виражені думки, недостатню аргументацію, чим продемонстрував недостатні вміння застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
2 бали	Здобувач вищої освіти лише частково підготував тези, чим продемонстрував недостатні вміння застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
0 балів	Здобувач вищої освіти не виконав завдання, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів.

Критерії оцінювання виконання контрольної роботи здобувачами вищої освіти заочної форми
Теоретичне питання

Кількість балів	Критерії оцінювання
3 бали	здобувач вищої освіти надав повну відповідь, чим продемонстрував знання інноваційних підходів у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінських навичок у сфері банківського маркетингу; варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;
2 бали	здобувач вищої освіти надав неповну відповідь, з незначною кількістю помилок, що демонструє на достатньому рівні знання інноваційних підходів у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінських навичок у сфері банківського маркетингу; варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;
1 бал	здобувач вищої освіти надав відповідь, що задовольняє мінімальні критерії, зробив принципові помилки, демонструючи на початковому рівні знання інноваційних підходів у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінських навичок у сфері банківського маркетингу; варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;
0 балів	студент не надав відповіді, що не дає можливість оцінити наявність здобутих результатів навчання

Завдання

Кількість балів	Критерії оцінювання
7	розрахунки практичної ситуації виконані правильно, сформовані повні висновки, що свідчить про високий рівень вмінь застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
5	розрахунки практичної ситуації виконані в цілому правильно, з незначною кількістю несуттєвих помилок, але сформовані неповні висновки, що свідчить про достатній рівень вмінь застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
3	розрахунки практичної ситуації виконані не зовсім правильно, з значною кількістю суттєвих помилок, сформовані неповні висновки, що свідчить про базовий рівень вмінь застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
1	виконання задовольняє мінімальні критерії, що свідчить про мінімальний рівень вмінь застосовувати інноваційні підходи у сфері банківського маркетингу та управляти ними; управлінські навички у сфері банківського маркетингу; обґрунтувати вибір варіантів

	управлінських рішень у сфері банківського маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів
0	відсутність розрахунку практичної ситуації, що не дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти;

Шкала оцінювання контрольної роботи

Складові контрольної роботи	Кількість балів	Кількість елементів завдання	Загальна кількість балів
Оцінка змісту контрольної роботи			
Розкриття теоретичних питань	0-3	3	0-9
Виконання завдань	0-7	2	0-14
Оцінка якості оформлення контрольної роботи			
Відповідність оформлення встановленим вимогам і дотримання графіку виконання	x	x	1
Захист роботи			
Повнота та вичерпність відповідей на питання викладачів	x	x	0-2
Разом	x	x	0-26