

Анотація навчальної дисципліни

Маркетинг

1. **Викладач:** *Коренівська Л.В., доктор філософії*
2. **Відділення:** *економіки та інформаційних технологій*
3. **Циклова комісія:** *викладачів економіки, менеджменту та інформаційних технологій*
4. **Освітній (освітньо-професійний ступінь):** *фаховий молодший бакалавр*
5. **Освітньо-професійна програма:** *Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок*

Опис навчальної дисципліни

- 6.1. **Кількість кредитів ЄКТС:** 3
- 6.2. **Загальна кількість годин:** 90, в т. ч.
 - аудиторних: 60
 - самостійних: 30
- 6.3. **Курс, семестр:** *курс III, семестр V*
- 6.4. **Форма підсумкового контролю:** залік
- 6.5. **Мета навчальної дисципліни:** *формування у здобувачів освіти системи знань і практичних навичок з основ маркетингової діяльності, необхідних для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку. Вивчення дисципліни забезпечує розуміння сутності маркетингового підходу до управління, інструментів дослідження ринку, принципів позиціонування фінансових послуг та формування ефективної маркетингової стратегії на фінансових ринках.*

6.6. Компетентності:

Інтегральна компетентність: *здатність вирішувати типові спеціалізовані задачі та практичні проблеми у галузі фінансів, банківської справи й страхування або у процесі навчання, що вимагає застосування положень і методів фінансової науки, та може характеризуватися певною невизначеністю умов; нести відповідальність за результати своєї діяльності; здійснювати контроль інших осіб у визначених ситуаціях*

Загальні компетентності:

- ЗК 5.** *Знання і розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.*
ЗК 6. *Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.*
ЗК 8. *Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.*

Спеціальні компетентності:

- СК 1.** *Здатність використовувати теоретичний і методичний інструментарій фінансової, економічної, математичної, статистичної, правової та інших наук для розв'язання складних завдань у сфері фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку.*
СК 10. *Здатність здійснювати ефективні комунікації між фахівцями і користувачами послуг у сфері фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку.*
СК 11. *Здатність підтримувати належний рівень знань та постійно підвищувати рівень професійної підготовки у сфері фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку.*

Програмні результати:

- РН 06.** *Застосовувати набуті теоретичні знання у практичній діяльності для розв'язання професійних завдань.*
РН 07. *Застосовувати сучасне інформаційне та програмне забезпечення для отримання й обробки даних у сфері фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку.*
РН 09. *Вміти розв'язувати складні задачі у спеціалізованих сферах професійної діяльності.*
РН 13. *Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації до фахівців і користувачів послуг у сфері фінансів, банківської справи та страхування для досягнення спільної мети.*

РН 14. Знати та застосовувати новітні технології та інструменти в сфері фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку.

РН 15. Демонструвати навички самостійної роботи та роботи в команді, гнучкого мислення, відкритості до нових знань.

Перелік тем навчальної дисципліни:

1. *Поняття і концепції маркетингу, причини його виникнення.*
2. *Функції маркетингу. Комплекс маркетингу. Види маркетингу*
3. *Маркетингове середовище фірми*
4. *Маркетингові дослідження*
5. *Сегментування та позиціонування*
6. *Поведінка споживачів на різних типах ринку*
7. *Товарна політика*
8. *Маркетингова цінова політика*
9. *Політика розподілу*
10. *Комунікаційна політика*
11. *Інформація та комунікації в менеджменті*
12. *Маркетингове планування. Маркетингові стратегії.*
13. *Організація та контроль маркетингової діяльності*
16. *Інтернет-маркетинг*