

Приложение

К ООП по специальности/профессии

**38.02.07 Банковское дело**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОПЦ.15 Банковский маркетинг**

Программу составили:

1. Астафьев Виктор Александрович

Дисциплина: ОПЦ.15 Банковский маркетинг

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело утверждённым приказом Минобрнауки России от 14.11.2023 г. №856.

Рабочая программа учебной дисциплины составлена на основании учебного плана по специальности «38.02.07 Банковское дело»

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**

Рассмотрено и рекомендовано на заседании кафедры Экономики и туризма

Протокол №8 от 20.05.2025

Заведующий кафедрой Абидова Саратина Айтековна

# **1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

## **ОПЦ.15 Банковский маркетинг**

*(наименование дисциплины)*

### **1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы**

Учебная дисциплина ОПЦ.15 Банковский маркетинг является обязательной частью обязательной частью цикла основной образовательной программы в соответствии ФГОС «38.02.07 Банковское дело» по специальности . Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций (ОК), профессиональных компетенций (ПК):

1. ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов.
2. ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.
3. ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
4. ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
5. ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
6. ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
7. ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
8. ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
9. ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

### **1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины**

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

| Код ОК, ПК                                                                          | Умения                                                                                                                                                                                      | Знания                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК 2.2., ОК 09.,<br>ОК 07., ОК 06.,<br>ОК 05., ОК 04.,<br>ОК 03., ОК 02.,<br>ОК 01. | провести маркетинговое исследование по заданному направлению; привести сегментацию рынка по типовой методике; определить конкурентные преимущества банка по результатам исследования рынка. | сущность основных концепций маркетинга, методы и технологии проведения маркетинговых исследований, состав комплекса маркетинга; специфику реализации комплекса маркетинга в банковской деятельности, вызванную особенностями продукта и клиентов банка. |

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объём учебной дисциплины и виды учебной дисциплины

| Вид учебной работы                                                                                    | Объём в часах |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| Лекционные занятия                                                                                    | 24            |
| Практические занятия                                                                                  | 2             |
| Практическая подготовка                                                                               | 46            |
| Общий объём образовательной программы учебной дисциплины, в том числе в форме практической подготовки | 72            |
| Форма(-ы) контроля: Дифференцированный зачет                                                          |               |

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОПЦ.15 Банковский маркетинг

| Наименование разделов и тем                                  | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся                                                                                                                                  | Объём в часах | Уровень освоения | Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы   |
|--------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| Тема 1<br>Содержание и специфика банковского маркетинга      | Содержание учебного материала                                                                                                                                                                               |               |                  | ПК 2.2., ОК 09., ОК 06., ОК 07., ОК 03., ОК 05., ОК 02., ОК 01., ОК 04. |
|                                                              | 1 Лекционные занятия №1 Банковский маркетинг: особенности, принципы и технологии                                                                                                                            | 2             | 1                |                                                                         |
|                                                              | 2 Лекционные занятия №2 Банковские операции, продукты и услуги                                                                                                                                              | 2             | 1                |                                                                         |
|                                                              | 3 Практические занятия №1 Банковские операции, продукты и услуги                                                                                                                                            | 2             | 2                |                                                                         |
|                                                              | 4 Лекционные занятия №3 Маркетинговые возможности банка                                                                                                                                                     | 2             | 1                |                                                                         |
|                                                              | 5 Лекционные занятия №4 Внутренняя и внешняя среда банка и ее влияние                                                                                                                                       | 2             | 1                |                                                                         |
|                                                              | 6 Практическая подготовка №1 Внутренняя и внешняя среда банка и ее влияние                                                                                                                                  | 4             | 2                |                                                                         |
| Тема 2<br>Маркетинговая информационная система               | Содержание учебного материала                                                                                                                                                                               |               |                  | ПК 2.2., ОК 09., ОК 03., ОК 02., ОК 01., ОК 05., ОК 07., ОК 04., ОК 06. |
|                                                              | 1 Лекционные занятия №5 Маркетинговая информационная система в банке                                                                                                                                        | 2             | 1                |                                                                         |
|                                                              | 2 Практическая подготовка №2 Маркетинговая информационная система в банке                                                                                                                                   | 4             | 2                |                                                                         |
|                                                              | 3 Лекционные занятия №6 Система взаимоотношений с клиентами                                                                                                                                                 | 2             | 1                |                                                                         |
|                                                              | 4 Практическая подготовка №3 Маркетинговые исследования рынка                                                                                                                                               | 4             | 2                |                                                                         |
|                                                              | 5 Практическая подготовка №4 Анализ маркетинговой среды банка                                                                                                                                               | 4             | 2                |                                                                         |
| Тема 3<br>Сегментирование и отбор целевых рынков             | Содержание учебного материала                                                                                                                                                                               |               |                  | ПК 2.2., ОК 07., ОК 06., ОК 09., ОК 03., ОК 05., ОК 02., ОК 01., ОК 04. |
|                                                              | 1 Лекционные занятия №7 Понятие и принципы сегментирования рынка банковских услуг                                                                                                                           | 2             | 1                |                                                                         |
|                                                              | 2 Практическая подготовка №5 Понятие и принципы сегментирования рынка банковских услуг                                                                                                                      | 4             | 2                |                                                                         |
|                                                              | 3 Лекционные занятия №8 Стратегии охвата, позиционирование                                                                                                                                                  | 2             | 1                |                                                                         |
|                                                              | 4 Практическая подготовка №6 Стратегии охвата, позиционирование                                                                                                                                             | 4             | 2                |                                                                         |
| Тема 4<br>Планирование комплекса маркетинга банковских услуг | Содержание учебного материала                                                                                                                                                                               |               |                  | ОК 09., ОК 07., ПК 2.2., ОК 03., ОК 02., ОК 01., ОК 04., ОК 05., ОК 06. |
|                                                              | 1 Лекционные занятия №9 Комплекс маркетинга (4Р). Банковские услуги, предлагаемые рынку.                                                                                                                    | 2             | 1                |                                                                         |
|                                                              | 2 Практическая подготовка №7 Комплекс маркетинга (4Р). Банковские услуги, предлагаемые рынку.                                                                                                               | 4             | 2                |                                                                         |
|                                                              | 3 Практическая подготовка №8 Место работы банка с клиентом (обслуживание в банке, обслуживание он-лайн посредством личного кабинета, интернет-сервисы и т.п.). Продвижение банковских услуг (реклама и PR). | 4             | 2                |                                                                         |
|                                                              | 4 Лекционные занятия №10 Ценовая политика банка                                                                                                                                                             | 2             | 1                |                                                                         |
|                                                              | 5 Практическая подготовка №9 Ценовая политика банка                                                                                                                                                         | 4             | 2                |                                                                         |
|                                                              | 6 Лекционные занятия №11 Особенности учета затрат на оказание финансовой услуги. Методика определения себестоимости услуги.                                                                                 | 2             | 1                |                                                                         |
|                                                              | 7 Практическая подготовка №10 Особенности учета затрат на оказание финансовой услуги. Методика определения себестоимости услуги.                                                                            | 2             | 2                |                                                                         |

| Наименование разделов и тем                              | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся      | Объём в часах | Уровень освоения | Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы   |
|----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|---------------|------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| Тема 5<br>Организация маркетинговой деятельности в банке | Содержание учебного материала                                                   |               |                  | ОК 06., ПК 2.2., ОК 03., ОК 02., ОК 01., ОК 05., ОК 09., ОК 07., ОК 04. |
|                                                          | 1 Лекционные занятия №12 Организационная структура и маркетинговая служба банка | 2             | 1                |                                                                         |
|                                                          | 2 Практическая подготовка №11 Каналы распределения банковских услуг             | 4             | 2                |                                                                         |
|                                                          | 3 Практическая подготовка №12 Формирование лояльности клиентов банка            | 4             | 2                |                                                                         |
| Всего                                                    |                                                                                 | 72            |                  |                                                                         |

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (ознакомление с ранее изученными объектами, свойствами);  
2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);  
3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).



### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие помещения:**

Кабинет экономико-финансовых дисциплин и бухгалтерского учета.  
Кабинет экономики и бухгалтерского учета.  
Лаборатория "Учебный банк".  
Лаборатория "Учебная бухгалтерия".  
Кабинет основ финансовой грамотности.:

1. Доска (1 шт.)
2. Стол (20 шт.)
3. Стул (20 шт.)

### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

#### **3.2.1. Основные печатные издания**

1. 1. 1. Основы банковского дела : учебное пособие для среднего профессионального образования / под ред. Г. Г. Коробовой, Ю. И. Коробова. — Москва : Магистр, 2022. — 448 с. - ISBN 978-5-9776-0053-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1834708>
2. 2. Захарова, И. В., Маркетинг : учебное пособие / И. В. Захарова. — Москва : КноРус, 2023. — 202 с. — ISBN 978-5-406-10761-4. — URL: <https://book.ru/book/947117>

#### **3.2.2. Дополнительные источники**

1. 1. Твердохлебова, М. Д., Интернет-маркетинг : учебник / М. Д. Твердохлебова. — Москва : КноРус, 2023. — 190 с. — ISBN 978-5-406-11098-0. — URL: <https://book.ru/book/947409>
2. 2. Попкова, Е. Г., Маркетинг в рекламе : учебник / Е. Г. Попкова, Е. А. Родина, А. В. Боговиз. — Москва : КноРус, 2024. — 178 с. — ISBN 978-5-406-11835-1. — URL: <https://book.ru/book/950121>

#### **3.2.3. Интернет-ресурсы**

1. 1. [www.sravni.ru](http://www.sravni.ru)
2. 2. <https://apollo-8.ru/marketing-dlya-bankov/>

## 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 4.1. Образовательные результаты освоения образовательной программы учебной дисциплины, подлежащие проверке

| Результаты обучения                                                                                                                                                                                                                                     | Критерии оценки                                                                                                                                                                                                                                                        | Методы оценки                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|
| Умение                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                        |
| провести маркетинговое исследование по заданному направлению; привести сегментацию рынка пр типовой методике; определить конкурентные преимущества банка по результатам исследования рынка.                                                             | умеет провести маркетинговое исследование по заданному направлению; готов привести сегментацию рынка пр типовой методике; умеет определить конкурентные преимущества банка по результатам исследования рынка.                                                          | Оценка выполнения практических заданий |
| Знание                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                        |
| сущность основных концепций маркетинга, методы и технологии проведения маркетинговых исследований, состав комплекса маркетинга; специфику реализации комплекса маркетинга в банковской деятельности, вызванную особенностями продукта и клиентов банка. | знает сущность основных концепций маркетинга, методы и технологии проведения маркетинговых исследований, состав комплекса маркетинга; понимает специфику реализации комплекса маркетинга в банковской деятельности, вызванную особенностями продукта и клиентов банка. | Устный и письменный опрос              |

### 4.2. Матрица соответствия контрольно-оценочных средств образовательным результатам учебной дисциплины

| Результаты обучения                                                                                                                                                                                                                                     | Коды компетенций                                                        | Фонды оценочных средств                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| Умение                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                         |                                                                                |
| провести маркетинговое исследование по заданному направлению; привести сегментацию рынка пр типовой методике; определить конкурентные преимущества банка по результатам исследования рынка.                                                             | ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ОК 07., ОК 09., ПК 2.2. | Задания к практической подготовке №1-12;<br>Задания к практическим занятиям №1 |
| Знание                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                         |                                                                                |
| сущность основных концепций маркетинга, методы и технологии проведения маркетинговых исследований, состав комплекса маркетинга; специфику реализации комплекса маркетинга в банковской деятельности, вызванную особенностями продукта и клиентов банка. | ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ОК 07., ОК 09., ПК 2.2. | Вопросы к дифференцированному зачёту №1-50                                     |

Вопросы и задания к практическим занятиям и практической подготовке указаны в методических указаниях к практическим занятиям и практической подготовке по дисциплине Банковский маркетинг для обучающихся специальности "Банковское дело". Ставрополь, 2025