

## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ (анотація)

### «Страховий маркетинг»

	вільного вибору - кафедральний
Спеціальності:	ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування»
Мова викладання:	Українська
Кількість студентів, які можуть одночасно навчатися (мінімальна - максимальна):	
Семестр, в якому викладається:	<b>7 семестр</b>
Кількість кредитів ЄКТС: академічних годин (вказати окремо лекції, лабораторні заняття, практичні заняття, самостійна робота тощо)	<b>4 кредити</b> 120 год. 32 год. - лекції 24 год. - практичні заняття 64 год. - самостійна робота
Форма підсумкового контролю та наявність індивідуальних завдань:	Диференційований залік
Кафедра, що забезпечує викладання:	Фінансів, обліку та оподаткування
Викладач, що планується для викладання (окремо по видах навантаження):	Лектор та практичні заняття – Король Світлана Василівна, к.е.н., доц.
Попередні вимоги для вивчення дисципліни (якщо доречно):	Базові знання з фінансової системи, основ страхування та маркетингу
Перелік компетентностей, яких набуде студент після опанування даної дисципліни:	<i>Загальні компетентності</i> ЗК01. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК02. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК08. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
	<i>Фахові компетентності</i> ФК01. Здатність досліджувати тенденції розвитку економіки за допомогою інструментарію макро- та мікроекономічного аналізу, оцінювати сучасні економічні явища. ФК03. Здатність до діагностики стану фінансових систем (державні фінанси, у тому числі бюджетна та податкова системи, фінанси суб'єктів господарювання, фінанси домогосподарств, фінансові ринки, банківська система та страхування). ФК09. Здатність здійснювати ефективні комунікації. ФК11. Здатність підтримувати належний рівень знань та постійно підвищувати свою професійну підготовку.
	<i>Сфера реалізації компетентностей в майбутній професії</i> - здійснювати аналіз страхового ринку, поведінки споживачів та конкурентного середовища; - підвищувати ефективність маркетингових стратегій страхових компаній; - готувати презентації, рекламні кампанії, аналітичні звіти та комунікаційні матеріали для просування страхових продуктів;

<p>Сфера реалізації компетентностей в майбутній професії та програмні результати:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Впроваджувати інструменти цифрового маркетингу у сфері страхування;</li> <li>- консультувати клієнтів щодо страхових послуг, формувати позитивний імідж компанії;</li> <li>- розробляти та адаптувати маркетингові стратегії відповідно до змін у законодавстві, економічному середовищі та потребах ринку.</li> </ul> <p><i>Програмні результати навчання</i></p> <p>ПРН01. Знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.</p> <p>ПРН02. Знати і розуміти теоретичні основи та принципи фінансової науки, особливості функціонування фінансових систем.</p> <p>ПРН03. Визначати особливості функціонування сучасних світових та національних фінансових систем та їх структури.</p> <p>ПРН04. Знати механізм функціонування державних фінансів, у т.ч. бюджетної та податкової систем, фінансів суб'єктів господарювання, фінансів домогосподарств, фінансових ринків, банківської системи та страхування.</p> <p>ПРН10. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання економічних даних, збирати та аналізувати необхідну фінансову інформацію, розраховувати показники, що характеризують стан фінансових систем.</p>
<p>Особливості навчання на курсі:</p>	<p>Оцінювання знань студентів проводиться за результатами комплексного оцінювання.</p> <p>Типи завдань: виконання тестових і письмових завдань, усне опитування, виконання індивідуальної роботи (есе).</p> <p>Контроль засвоєння теоретичних знань: модуля М1 і М2 (колоквіум) – 30 балів, засвоєння практичних навиків М1 – 25 балів, засвоєння практичних навиків М2 – 25 балів, контроль виконання індивідуальної роботи (есе) 3М1-3М10 – 20 балів.</p> <p>Відпрацювання пропусків – письмова робота / усна відповідь.</p>
<p>Матеріально-технічне забезпечення:</p>	<p>Дисципліна не потребує спеціальної матеріально-технічної бази</p>
<p>Стислий опис дисципліни:</p>	<p>Навчальна дисципліна «Страховий маркетинг» спрямована на формування знань і навичок щодо застосування маркетингових інструментів у сфері страхування. Студенти вивчають особливості просування страхових продуктів, поведінку споживачів, стратегічне планування маркетингової діяльності страхових компаній, а також методи аналізу ринку страхових послуг. Курс поєднує теоретичні засади з практичними кейсами, що дозволяє здобувачам ефективно діяти у конкурентному середовищі фінансового ринку.</p>