

ĐỀ CƯƠNG ÔN THI TỐT NGHIỆP
MÔN KIẾN THỨC CHUYÊN NGÀNH - CHUYÊN NGÀNH NGÂN HÀNG
KHOÁ K19QNH (KHÓA 2014 – 2017)

1. MÔN NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

A.LÝ THUYẾT

I. Ngân hàng thương mại

1. Khái niệm NHTM
2. Đặc điểm kinh doanh của NHTM
3. Chức năng của NHTM
4. Các hoạt động chủ yếu của Ngân hàng thương mại
 - 4.1 Hoạt động huy động vốn
 - 4.2 Hoạt động cấp tín dụng
 - 4.3 Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ

II. Nghiệp vụ huy động vốn

1. Khái niệm, ý nghĩa của hoạt động huy động vốn
 - 1.1. Khái niệm
 - 1.2. Ý nghĩa
2. Các hình thức huy động vốn
 - 2.1. Nhận tiền gửi
 - 2.2. Phát hành giấy tờ có giá
 - 2.3. Đi vay
3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng

IV. Những vấn đề chung trong cho vay của NHTM

1. Khái niệm
2. Phân loại cho vay
3. Các nguyên tắc của hoạt động cho vay
4. Quy trình cho vay
5. Rủi ro trong cho vay

6. Đảm bảo tiền vay

V. Nghiệp vụ cho vay khách hàng doanh nghiệp

1. Cho vay ngắn hạn

1.1 Khái niệm

1.2 Giới hạn cho vay

1.3 Các hình thức cho vay

1.3.1 Cho vay từng lần

1.3.2 Cho vay hạn mức tín dụng

1.3.3 Cho vay hạn mức thấu chi

1.3.4 Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng

2. Cho vay trung dài hạn

2.1 Khái niệm

2.2 Giới hạn cho vay

2.3 Các hình thức cho vay

2.3.1 Cho vay thông thường

2.3.2 Cho vay tuần hoàn

2.3.3 Cho vay theo dự án đầu tư

VI. Nghiệp vụ cho vay khách hàng cá nhân

1. Cho vay sản xuất kinh doanh

1.1 Khái niệm

1.2 Các hình thức cho vay

2. Cho vay tiêu dùng

2.1 Khái niệm

2.2 Đặc điểm

2.3 Phân loại

2.4 Những vấn đề cần xem xét khi cho vay tiêu dùng

2.5 Các hình thức thu hồi nợ

VII E-Banking

1. Khái niệm

2. Các sản phẩm và dịch vụ E-banking

2.1 Các dịch vụ E-banking

2.2 Các sản phẩm E-banking

B. BÀI TẬP

I. Bài tập về nghiệp vụ huy động vốn

1. Nghiệp vụ nhận tiền gửi
2. Nghiệp vụ chiết khấu

II. Bài tập về nghiệp vụ cho vay khách hàng doanh nghiệp

1. Nghiệp vụ cho vay hạn mức tín dụng
2. Nghiệp vụ cho vay từng lần

III. Bài tập về nghiệp vụ cho vay khách hàng cá nhân

Nghiệp vụ cho vay tiêu dùng

2. MÔN TIẾP THỊ NGÂN HÀNG

I. KHÁI NIỆM VÀ VAI TRÒ CỦA MARKETING NGÂN HÀNG

1. Khái niệm Marketing ngân hàng
2. Vai trò của Marketing ngân hàng

II. ĐẶC ĐIỂM CỦA MARKETING NGÂN HÀNG

1. Marketing ngân hàng là loại hình Marketing dịch vụ tài chính
2. Marketing ngân hàng là loại hình Marketing hướng nội
3. Marketing ngân hàng là loại hình Marketing quan hệ

III. MARKETING MIX TRONG HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG

1. Khái niệm
2. Các thành phần của marketing mix trong hoạt động ngân hàng

IV. KHÁCH HÀNG TRONG HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG

1. Khái niệm
2. Đặc điểm khách hàng trong hoạt động ngân hàng
 - a. Khách hàng cá nhân và hộ gia đình (tiêu dùng)
 - b. Khách hàng tổ chức
3. Quá trình quyết định sử dụng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng của khách hàng
 - a. Giai đoạn trước khi mua
 - b. Giai đoạn thực hiện dịch vụ
 - c. Giai đoạn sau khi mua

V. BẢNG CHỨNG VẬT CHẤT TRONG HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG

1. Khái niệm về bảng chứng vật chất trong ngân hàng
2. Vai trò của bảng chứng vật chất trong hoạt động ngân hàng
3. Các quyết định liên quan đến việc bố trí và bài trí bảng chứng vật chất trong ngân hàng

VI. KHÁI NIỆM – ĐẶC ĐIỂM CỦA SẢN PHẨM, DỊCH VỤ NGÂN HÀNG

1. Khái niệm
2. Đặc điểm của sản phẩm, dịch vụ ngân hàng

VII. CÁC HỆ THỐNG SẢN XUẤT DỊCH VỤ NGÂN HÀNG

1. Hệ thống sản xuất dịch vụ kiểu 1
2. Hệ thống sản xuất dịch vụ kiểu 2
3. Hệ thống sản xuất dịch vụ kiểu 3

VIII. MARKETING ĐỐI NỘI TRONG NGÂN HÀNG

1. Khái niệm
2. Các quyết định cơ bản về marketing đối nội
3. Tầm quan trọng của nhân viên tiếp xúc trong ngân hàng
4. Vị trí và vai trò của nhân viên tiếp xúc trong hệ thống dịch vụ của ngân hàng
 - a. Vị trí của nhân viên tiếp xúc
 - b. Vai trò của nhân viên tiếp xúc

Đà Nẵng, ngày tháng ... năm

Ban giám hiệu

Phòng Đào tạo

Khoa QTKD