

Приложение

К ООП по специальности/профессии

38.02.07 Банковское дело

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**ОПЦ.16 Технология продаж банковских продуктов и
финансовое консультирование**

2024

Программу составили:

1. Данилов Сергей Владимирович

Дисциплина: ОПЦ.16 Технология продаж банковских продуктов и финансовое консультирование

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело утвержденным 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 №9 от 20.05.2024

Заведующий кафедрой Абидова Саратина Айтековна

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПЦ.16 Технология продаж банковских продуктов и финансовое консультирование (наименование дисциплины)

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина ОПЦ.16 Технология продаж банковских продуктов и финансовое консультирование 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) и личностных результатов (ЛР):

1. ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов.
2. ПК 1.3. Осуществлять подготовку материалов для формирования и ведения базы данных расчетных (платежных) документов.
3. ПК 1.2. Осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.
4. ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов.
5. ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.
6. 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;
7. ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
8. ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
9. 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;
10. ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
11. ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности

применительно к различным контекстам;

12. ЛР 13 Соблюдать в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействовать коррупции и экстремизму, обладать системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

13. ЛР 14 Готовность соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

14. ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ОК, ПК, ЛР	Умения	Знания
ПК 2.2., ПК 1.3., ПК 1.2., ПК 1.1., ОК 09., ОК 06., ОК 05., ОК 04., ОК 03., ОК 02., ОК 01., ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15	выполнять и оформлять расчеты платежными поручениями, аккредитивами в банке плательщика и в банке поставщика, платежными требованиями в банке поставщика и в банке плательщика, инкассовыми поручениями, чеками; оформлять договоры банковского счета с клиентами; проверять правильность и полноту оформления расчетных и кассовых документов; открывать и закрывать лицевые счета в валюте Российской Федерации и иностранной валюте; подготавливать отчетную документацию; систематизировать расчетные (платежные) документы; использовать специализированное программное обеспечение для работы с расчетной (платежной) документацией и соответствующей информацией; - формировать и вести кредитные дела -оформлять выписки по лицевым счетам заемщиков и разъяснять им содержащиеся в выписках данные -оформлять комплект документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов	содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения; состав кредитного дела и порядок его ведения; типичные нарушения при осуществлении кредитных операций.; Методы сбора, обработки и анализа информации по платежным услугам с применением современных средств связи, аппаратно-технических средств и компьютерных технологий; Порядок открытия и закрытия лицевых счетов клиентов в валюте Российской Федерации и иностранной валюте Формы расчетов и технологии совершения расчетных операций

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объём учебной дисциплины и виды учебной дисциплины

Вид учебной работы	Объём в часах
Практическая подготовка	68
Лекционные занятия	40
Общий объём образовательной программы учебной дисциплины, в том числе в форме практической подготовки	108
Форма(-ы) контроля: Экзамен	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОПЦ.16 Технология продаж банковских продуктов и финансовое консультирование

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объём в часах	Уровень освоения	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
Тема 1 Продажи банковских продуктов и услуг	Содержание учебного материала 1 Лекционные занятия №1 Виды каналов продаж банковских продуктов 2 Практическая подготовка №1 Особенности продажи банковских продуктов и услуг. 3 Лекционные занятия №2 Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи 4 Лекционные занятия №3 Перекрестные продажи cross-sales 5 Практическая подготовка №2 Перекрестные продажи cross-sales 6 Практическая подготовка №3 Электронные каналы продаж банковских продуктов 7 Практическая подготовка №4 Преимуществами системы Интернет-банкинга для клиента и для банка 8 Лекционные занятия №4 Каналы продвижения банковских продуктов и услуг. Их особенности преимущества и недостатки. 9 Практическая подготовка №5 Каналы продвижения банковских продуктов и услуг 10 Лекционные занятия №5 Сегментирование клиентской базы банка и позиционирование банковских продуктов.			ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ОК 09., ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 2.2.
Тема 2 Организация продаж банковских продуктов	Содержание учебного материала 1 Лекционные занятия №6 Политика банка в области продаж банковских продуктов 2 Практическая подготовка №6 Организация продаж банковских продуктов. Фронт– офис продаж банк 3 Лекционные занятия №7 Условия успешной продажи банковского продукта 4 Практическая подготовка №7 Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов 5 Практическая подготовка №8 Этапы продажи банковских продуктов и услуг. 6 Лекционные занятия №8 Методы продажи банковских продуктов и услуг 7 Практическая подготовка №9 Анализ конкурентных преимуществ банка и его продуктов и услуг 8 Лекционные занятия №9 Изучение рыночного спроса и предложения на банковские продукты и услуги 9 Практическая подготовка №10 Прогнозирование спроса на банковские продукты и услуги 10 Практическая подготовка №11 Описание различных видов банковских продуктов по схеме ОПЦ (Особенности – Преимущества – Ценности) 11 Практическая подготовка №12 Использование информационных технологий в системе продаж банковских продуктов			ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ОК 09., ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 2.2.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объём в часах	Уровень освоения	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы	
Тема 3 Приемы и методы взаимодействия с клиентом на различных этапах продаж банковских продуктов и услуг	Содержание учебного материала			ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ОК 09., ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 2.2.	
	1	Практическая подготовка №13 Формирование клиентской базы	2		2
	2	Лекционные занятия №10 Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка.	4		1
	3	Лекционные занятия №11 Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами	4		1
	4	Практическая подготовка №14 Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации	4		2
	5	Практическая подготовка №15 Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам	2		2
	6	Лекционные занятия №12 Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов	2		1
	7	Практическая подготовка №16 Исследование покупательских предпочтений.	4		2
	8	Лекционные занятия №13 Формирование конкурентного продуктового предложения. Выбор стратегии продаж	2		1
	9	Практическая подготовка №17 Формирование конкурентного продуктового предложения. Выбор стратегии продаж	2		2
	10	Лекционные занятия №14 Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка.	2		1
11	Практическая подготовка №18 Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка.	2	2		
Тема 4 Продвижение банковских продуктов	Содержание учебного материала			ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ОК 09., ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 2.2.	
	1	Лекционные занятия №15 Понятие продвижения банковских продуктов	2		1
	2	Практическая подготовка №19 Способы продвижения банковских продуктов	2		2
	3	Лекционные занятия №16 Продуктовая реклама или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения (Public Relation)	2		1
	4	Практическая подготовка №20 Продуктовая реклама или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения (Public Relation)	2		2
	5	Практическая подготовка №21 Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	2		2
	6	Лекционные занятия №17 Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	2		1
	7	Практическая подготовка №22 Использование различных форм продвижения банковских продуктов	2		2
	8	Практическая подготовка №23 Анализ различных каналов продвижения банковских продуктов и услуг.	2		2
	9	Практическая подготовка №24 Технология проведения презентации банковских продуктов и услуг.	4		2
10	Практическая подготовка №25 Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг	4	2		
Всего		108			

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:

Лекционная аудитория:

1. Специализированная мебель (1 шт.)
2. Расширенный дверной проем (1 шт.)
3. Настенный экран (1 шт.)
4. Парта школьная без скамьи (1 шт.)
5. Парты (33 шт.)
6. Доска (1 шт.)
7. Стул (7 шт.)
8. Стол (1 шт.)
9. Шкаф (1 шт.)
10. Сетевой коммуникатор (1 шт.)

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные издания

1. Маркова, О.М. Организация деятельности коммерческого банка: учебник / Маркова О.М.- Москва : КноРус, 2021. — 531 с. — ISBN 978-5-406-07656-9. — Режим доступа: <https://book.ru/book/938805>
2. Бровкина, Н.Е. Банк и банковские операции: учебник / Бровкина Н.Е., Лаврушин О.И., Варламова С.Б., Гаврилин А.В., Гурина Л.А., Дадашева О.Ю., Ершова Т.А., Казанкова Н.С., Ковалева Н.А., Ларионова И.В. — Москва : КноРус, 2020. — 268 с. — ISBN 978-5-406-01890-3. — Режим доступа: <https://book.ru/book/936826>

3.2.2. Дополнительные источники

1. Банковские операции: учебное пособие / Лаврушин О.И., под ред., Валенцева Н.И., Ларионова И.В., Мамонова И.Д., Московская Н.А., Ольхова Р.Г., Соколинская Н.Э. — Москва : КноРус, 2021. — 379 с. — ISBN 978-5-406-07874-7. — Режим доступа: <https://book.ru/book/938243>
2. Морозко, Н.И. Операции Банка России : учебник / Морозко Н.И. — Москва

: КноРус, 2021. — 160 с. — ISBN 978-5-406-03342-5. — Режим доступа:
<https://book.ru/book/936328>

3.2.3. Интернет-ресурсы

1. www.cbr.ru
2. www.bankir.ru
3. www.univelive.ru
4. www.bankdelo.ru
5. www.banki-delo.ru

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
Знание		
содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения; состав кредитного дела и порядок его ведения; типичные нарушения при осуществлении кредитных операций.	Знать: -содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения; -состав кредитного дела и порядок его ведения; -типичные нарушения при осуществлении кредитных операций.	Устный опрос
Методы сбора, обработки и анализа информации по платежным услугам с применением современных средств связи, аппаратно-технических средств и компьютерных технологий	Знать: -методы сбора, обработки и анализа информации по платежным услугам с применением современных средств связи, аппаратно-технических средств и компьютерных технологий	Устный опрос
Порядок открытия и закрытия лицевых счетов клиентов в валюте Российской Федерации и иностранной валюте Формы расчетов и технологии совершения расчетных операций	Знать: -порядок открытия и закрытия лицевых счетов клиентов в валюте Российской Федерации и иностранной валюте -формы расчетов и технологии совершения расчетных операций	Устный опрос
Умение		
выполнять и оформлять расчеты платежными поручениями, аккредитивами в банке плательщика и в банке поставщика, платежными требованиями в банке поставщика и в банке плательщика, инкассовыми поручениями, чеками; оформлять договоры банковского счета с клиентами; проверять правильность и полноту оформления расчетных и кассовых документов; открывать и закрывать лицевые счета в валюте Российской Федерации и иностранной валюте	Уметь: выполнять и оформлять расчеты платежными поручениями, аккредитивами в банке плательщика и в банке поставщика, платежными требованиями в банке поставщика и в банке плательщика, инкассовыми поручениями, чеками; оформлять договоры банковского счета с клиентами; проверять правильность и полноту оформления расчетных и кассовых документов; открывать и закрывать лицевые счета в валюте Российской Федерации и иностранной валюте	Решение практических заданий
подготавливать отчетную документацию; систематизировать расчетные (платежные) документы; использовать специализированное программное обеспечение для работы с расчетной (платежной) документацией и соответствующей информацией	Уметь: подготавливать отчетную документацию; систематизировать расчетные (платежные) документы; использовать специализированное программное обеспечение для работы с расчетной (платежной) документацией и соответствующей информацией	Решение практических заданий
- формировать и вести кредитные дела -оформлять выписки по лицевым счетам заемщиков и разъяснять им содержащиеся в выписках данные -оформлять комплект документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов	Уметь: - формировать и вести кредитные дела - оформлять выписки по лицевым счетам заемщиков и разъяснять им содержащиеся в выписках данные - оформлять комплект документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов	Решение практических заданий

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

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
Знание		
содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения; состав кредитного дела и порядок его ведения; типичные нарушения при осуществлении кредитных операций.	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ОК 09., ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 2.2., ОК 09., ОК 06., ОК 05., ОК 04., ПК 2.2., ПК 1.3., ПК 1.2., ПК 1.1., ОК 03., ОК 02., ОК 01., ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15	Вопросы на экзамен №20-30

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
Методы сбора, обработки и анализа информации по платежным услугам с применением современных средств связи, аппаратно-технических средств и компьютерных технологий	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ОК 09., ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 2.2., ОК 09., ОК 06., ОК 05., ОК 04., ПК 2.2., ПК 1.3., ПК 1.2., ПК 1.1., ОК 03., ОК 02., ОК 01., ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15	Вопросы на экзамен №10-20
Порядок открытия и закрытия лицевых счетов клиентов в валюте Российской Федерации и иностранной валюте Формы расчетов и технологии совершения расчетных операций	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ОК 09., ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 2.2., ОК 09., ОК 06., ОК 05., ОК 04., ПК 2.2., ПК 1.3., ПК 1.2., ПК 1.1., ОК 03., ОК 02., ОК 01., ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15	Вопросы на экзамен №1-10
Умение		
выполнять и оформлять расчеты платежными поручениями, аккредитивами в банке плательщика и в банке поставщика, платежными требованиями в банке поставщика и в банке плательщика, инкассовыми поручениями, чеками; оформлять договоры банковского счета с клиентами; проверять правильность и полноту оформления расчетных и кассовых документов; открывать и закрывать лицевые счета в валюте Российской Федерации и иностранной валюте	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ОК 09., ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 2.2., ОК 09., ОК 06., ОК 05., ОК 04., ПК 2.2., ПК 1.3., ПК 1.2., ПК 1.1., ОК 03., ОК 02., ОК 01., ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15	Задания к практической подготовке №1-25
подготавливать отчетную документацию; систематизировать расчетные (платежные) документы; использовать специализированное программное обеспечение для работы с расчетной (платежной) документацией и соответствующей информацией	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ОК 09., ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 2.2., ОК 09., ОК 06., ОК 05., ОК 04., ПК 2.2., ПК 1.3., ПК 1.2., ПК 1.1., ОК 03., ОК 02., ОК 01., ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15	Задания к практической подготовке №1-25
- формировать и вести кредитные дела -оформлять выписки по лицевым счетам заемщиков и разъяснять им содержащиеся в выписках данные -оформлять комплект документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов	ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ОК 09., ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 2.2., ОК 09., ОК 06., ОК 05., ОК 04., ПК 2.2., ПК 1.3., ПК 1.2., ПК 1.1., ОК 03., ОК 02., ОК 01., ЛР 13, ЛР 14, ЛР 15	Задания к практической подготовке №1-25

Вопросы к практической подготовке указаны в методических указаниях к практической подготовке по дисциплине "Технология продаж банковских продуктов и финансовое консультирование" для обучающихся специальности "Банковское дело". Ставрополь, 2024