

Приложение

К ООП по специальности/профессии

38.02.07 Банковское дело

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

2025

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 №8 от 20.05.2025

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):

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

11. ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ОК, ПК	Умения	Знания
ОК 06., ОК 04., ОК 02., ОК 09., ОК 05., ОК 03., ОК 01., ПК 2.2., ПК 1.3., ПК 1.2., ПК 1.1.	<p>- 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;</p> <p>подготавливать отчетную документацию; систематизировать расчетные (платежные) документы; использовать специализированное программное обеспечение для работы с расчетной (платежной) документацией и соответствующей информацией;</p> <p>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</p>	<p>содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения; состав кредитного дела и порядок его ведения; типичные нарушения при осуществлении кредитных операций.;</p> <p>Методы сбора, обработки и анализа информации по платежным услугам с применением современных средств связи, аппаратно-технических средств и компьютерных технологий;</p> <p>Порядок открытия и закрытия лицевых счетов клиентов в валюте Российской Федерации и иностранной валюте</p> <p>Формы расчетов и технологии совершения расчетных операций</p>

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объём учебной дисциплины и виды учебной дисциплины

Вид учебной работы	Объём в часах
Самостоятельная работа	92
Лекционные занятия	8
Практическая подготовка	8
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, формированию которых способствует элемент программы	
Тема 1 Продажи банковских продуктов и услуг	Содержание учебного материала			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 №1 Виды каналов продаж банковских продуктов	2		1
	2	Самостоятельная работа №1 Особенности продажи банковских продуктов и услуг.	2		3
	3	Самостоятельная работа №2 Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи	2		3
	4	Практическая подготовка №1 Перекрестные продажи cross-sales	2		2
	5	Самостоятельная работа №3 Перекрестные продажи cross-sales	4		3
	6	Самостоятельная работа №4 Электронные каналы продаж банковских продуктов	4		3
	7	Самостоятельная работа №5 Преимуществами системы Интернет-банкинга для клиента и для банка	2		3
	8	Самостоятельная работа №6 Каналы продвижения банковских продуктов и услуг. Их особенности преимущества и недостатки.	2		3
	9	Самостоятельная работа №7 Каналы продвижения банковских продуктов и услуг	2		3
10	Самостоятельная работа №8 Сегментирование клиентской базы банка и позиционирование банковских продуктов.	2	3		
Тема 2 Организация продаж банковских продуктов	Содержание учебного материала			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 №2 Политика банка в области продаж банковских продуктов	2		1
	2	Самостоятельная работа №9 Организация продаж банковских продуктов. Фронт– офис продаж банк	2		3
	3	Самостоятельная работа №10 Условия успешной продажи банковского продукта	2		3
	4	Самостоятельная работа №11 Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов	2		3
	5	Практическая подготовка №2 Этапы продажи банковских продуктов и услуг.	2		2
	6	Самостоятельная работа №12 Методы продажи банковских продуктов и услуг	4		3
	7	Самостоятельная работа №13 Анализ конкурентных преимуществ банка и его продуктов и услуг	4		3
	8	Самостоятельная работа №14 Изучение рыночного спроса и предложения на банковские продукты и услуги	2		3
	9	Самостоятельная работа №15 Прогнозирование спроса на банковские продукты и услуги	4		3
	10	Самостоятельная работа №16 Описание различных видов банковских продуктов по схеме ОПЦ (Особенности – Преимущества – Ценности)	4		3
11	Самостоятельная работа №17 Использование информационных технологий в системе продаж банковских продуктов	2	3		

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 3 Приемы и методы взаимодействия с клиентом на различных этапах продаж банковских продуктов и услуг	Содержание учебного материала			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	Самостоятельная работа №18 Формирование клиентской базы	2		3
	2	Лекционные занятия №3 Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка.	2		1
	3	Самостоятельная работа №19 Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами	4		3
	4	Самостоятельная работа №20 Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации	4		3
	5	Самостоятельная работа №21 Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам	2		3
	6	Практическая подготовка №3 Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов	2		2
	7	Самостоятельная работа №22 Исследование покупательских предпочтений.	4		3
	8	Самостоятельная работа №23 Формирование конкурентного продуктового предложения. Выбор стратегии продаж	2		3
	9	Самостоятельная работа №24 Формирование конкурентного продуктового предложения. Выбор стратегии продаж	2		3
	10	Самостоятельная работа №25 Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка.	2		3
11	Самостоятельная работа №26 Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка.	2	3		
Тема 4 Продвижение банковских продуктов	Содержание учебного материала			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 №4 Понятие продвижения банковских продуктов	2		1
	2	Самостоятельная работа №27 Способы продвижения банковских продуктов	2		3
	3	Самостоятельная работа №28 Продуктовая реклама или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения (Public Relation)	2		3
	4	Самостоятельная работа №29 Продуктовая реклама или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения (Public Relation)	2		3
	5	Самостоятельная работа №30 Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	2		3
	6	Самостоятельная работа №31 Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	2		3
	7	Самостоятельная работа №32 Использование различных форм продвижения банковских продуктов	4		3
	8	Практическая подготовка №4 Анализ различных каналов продвижения банковских продуктов и услуг.	2		2
	9	Самостоятельная работа №33 Технология проведения презентации банковских продуктов и услуг.	4		3
10	Самостоятельная работа №34 Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг	4	3		
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:

Кабинет менеджмента и предпринимательства,
Кабинет основ маркетинга,
Кабинет экономики и управления в здравоохранении:

1. Стулья (20 шт.)
2. Стол (2 шт.)
3. Доска поворотная (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
Умение		
- 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
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
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
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

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

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
Умение		
- 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	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.	Задания к практической подготовке №1-25

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
подготавливать отчетную документацию; систематизировать расчетные (платежные) документы; использовать специализированное программное обеспечение для работы с расчетной (платежной) документацией и соответствующей информацией	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.	Задания к практической подготовке №1-25
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	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.	Задания к практической подготовке №1-25
Знание		
содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения; состав кредитного дела и порядок его ведения; типичные нарушения при осуществлении кредитных операций.	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.	Вопросы на экзамен №20-30
Методы сбора, обработки и анализа информации по платежным услугам с применением современных средств связи, аппаратно-технических средств и компьютерных технологий	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.	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	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.	Вопросы на экзамен №1-10

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, 2025