

Приложение

К ООП по специальности/профессии

38.02.07 Банковское дело

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**ОПЦ.В.16 Технология продаж банковских продуктов
и финансовое консультирование/ Коммуникативный
практикум**

Программу составили:

1. Данилов Сергей Владимирович

Дисциплина: ОПЦ.В.16 Технология продаж банковских продуктов и финансовое консультирование/ Коммуникативный практикум

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 20.05.2026

Заведующий кафедрой Абидова Саратина Айтековна

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПЦ.В.16 Технология продаж банковских продуктов и финансовое консультирование/ Коммуникативный практикум

(наименование дисциплины)

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина ОПЦ.В.16 Технология продаж банковских продуктов и финансовое консультирование/ Коммуникативный практикум 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 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов.
2. ПК 1.2. Осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.
3. ПК 1.3. Осуществлять подготовку материалов для формирования и ведения базы данных расчетных (платежных) документов.
4. ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов.
5. ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
6. ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
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 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
9. ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
10. 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;
11. ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и

иностранном языке.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ОК, ПК	Умения	Знания
ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 2.2., ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ОК 09.	<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>Порядок открытия и закрытия лицевых счетов клиентов в валюте Российской Федерации и иностранной валюте Формы расчетов и технологии совершения расчетных 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>содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения; состав кредитного дела и порядок его ведения; типичные нарушения при осуществлении кредитных операций.</p>

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объём учебной дисциплины и виды учебной дисциплины

Вид учебной работы	Объём в часах
Лекционные занятия	46
Практические занятия	32
Практическая подготовка	34
Самостоятельная работа	16
Общий объём образовательной программы учебной дисциплины, в том числе в форме практической подготовки	128
Форма(-ы) контроля: Экзамен	

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

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 Практические занятия №1 Особенности продажи банковских продуктов и услуг.	2	2	
	3 Лекционные занятия №2 Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи	2	1	
	4 Лекционные занятия №3 Перекрестные продажи cross-sales	2	1	
	5 Практическая подготовка №1 Перекрестные продажи cross-sales	4	2	
	6 Практические занятия №2 Электронные каналы продаж банковских продуктов	2	2	
	7 Практическая подготовка №2 Преимуществами системы Интернет-банкинга для клиента и для банка	4	2	
	8 Лекционные занятия №4 Каналы продвижения банковских продуктов и услуг. Их особенности преимущества и недостатки.	2	1	
	9 Практическая подготовка №3 Каналы продвижения банковских продуктов и услуг	4	2	
	10 Лекционные занятия №5 Сегментирование клиентской базы банка и позиционирование банковских продуктов.	2	1	
	11 Самостоятельная работа №1 Электронные каналы продаж банковских продуктов	2	3	
	12 Самостоятельная работа №2 Каналы продвижения банковских продуктов и услуг. Их особенности преимущества и недостатки.	2	3	
13 Самостоятельная работа №3 Каналы продвижения банковских продуктов и услуг	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 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 №6 Политика банка в области продаж банковских продуктов	2		1
	2	Практическая подготовка №4 Организация продаж банковских продуктов. Фронт– офис продаж банк	4		2
	3	Лекционные занятия №7 Условия успешной продажи банковского продукта	2		1
	4	Практические занятия №3 Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов	2		2
	5	Практическая подготовка №5 Этапы продажи банковских продуктов и услуг.	4		2
	6	Лекционные занятия №8 Методы продажи банковских продуктов и услуг	2		1
	7	Практическая подготовка №6 Анализ конкурентных преимуществ банка и его продуктов и услуг	4		2
	8	Лекционные занятия №9 Изучение рыночного спроса и предложения на банковские продукты и услуги	4		1
	9	Практическая подготовка №7 Прогнозирование спроса на банковские продукты и услуги	4		2
	10	Практическая подготовка №8 Описание различных видов банковских продуктов по схеме ОПЦ (Особенности – Преимущества – Ценности)	4		2
	11	Практическая подготовка №9 Использование информационных технологий в системе продаж банковских продуктов	2		2
	12	Самостоятельная работа №4 Условия успешной продажи банковского продукта	2		3
	13	Самостоятельная работа №5 Методы продажи банковских продуктов и услуг	2		3
	14	Самостоятельная работа №6 Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов	2		3
15	Самостоятельная работа №7 Изучение рыночного спроса и предложения на банковские продукты и услуги	2	3		
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	Лекционные занятия №10 Формирование клиентской базы	2		1
	2	Практические занятия №4 Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка.	2		2
	3	Лекционные занятия №11 Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами	2		1
	4	Практические занятия №5 Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации	2		2
	5	Практические занятия №6 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	4		1
	7	Практические занятия №7 Исследование покупательских предпочтений.	2		2
	8	Лекционные занятия №13 Формирование конкурентного продуктового предложения. Выбор стратегии продаж	4		1
	9	Практические занятия №8 Формирование конкурентного продуктового предложения. Выбор стратегии продаж	2		2
	10	Лекционные занятия №14 Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка.	2		1
11	Практические занятия №9 Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка.	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 4 Продвижение банковских продуктов	Содержание учебного материала			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 01.	
	1	Лекционные занятия №15 Понятие продвижения банковских продуктов	4		1
	2	Практические занятия №10 Способы продвижения банковских продуктов	2		2
	3	Лекционные занятия №16 Продуктовая реклама или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения (Public Relation)	4		1
	4	Практические занятия №11 Продуктовая реклама или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения (Public Relation)	2		2
	5	Практические занятия №12 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	Практические занятия №13 Использование различных форм продвижения банковских продуктов	2		2
	8	Практические занятия №14 Анализ различных каналов продвижения банковских продуктов и услуг.	2		2
	9	Лекционные занятия №18 Технология проведения презентации банковских продуктов и услуг.	2		1
	10	Практические занятия №15 Технология проведения презентации банковских продуктов и услуг.	2		2
	11	Практические занятия №16 Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг	2		2
12	Самостоятельная работа №8 Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	2	3		
Всего		128			

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. Банковское дело и банковские операции : учебник / М. С. Марамыгин, Е. Г. Шатковская, М. П. Логинов [и др.] ; под редакцией М. С. Марамыгина, Е. Г. Шатковской. — Екатеринбург : УрФУ, 2021. — 567 с. — ISBN 978-5-7996-3104-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/362108>

3.2.2. Дополнительные источники

1. Банковское дело и банковские операции : учебник / составители М. С. Марамыгин [и др.] ; под редакцией М. С. Марамыгина, Е. Г. Шатковской. — 2-е изд. стер. — Москва : ФЛИНТА, 2022. — 568 с. — ISBN 978-5-9765-5058-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/298760>

3.2.3. Интернет-ресурсы

1. <https://e.lanbook.com/>

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		
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
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
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
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

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

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
Знание		
Порядок открытия и закрытия лицевых счетов клиентов в валюте Российской Федерации и иностранной валюте. Формы расчетов и технологии совершения расчетных операций	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.	Вопросы на экзамен №1-10
Методы сбора, обработки и анализа информации по платежным услугам с применением современных средств связи, аппаратно-технических средств и компьютерных технологий	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.	Вопросы на экзамен №10-20

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения; состав кредитного дела и порядок его ведения; типичные нарушения при осуществлении кредитных операций.	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.	Вопросы на экзамен №20-30
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	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.	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	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.	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	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.	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, 2026