

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 03.04.2023 10:31:50

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Закреплена за кафедрой **Банковское дело**

Управление банковским продуктом

Учебный план 38.04.01.16_1.plx

Форма обучения **очная**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	1 (1.1)		Итого	
	уП	рП	уП	рП
Неделя	15 2/6			
Вид занятий	уП	рП	уП	рП
Лекции	8	8	8	8
Практические	16	16	16	16
Итого ауд.	24	24	24	24
Контактная работа	24	24	24	24
Сам. работа	84	84	84	84
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цели освоения дисциплины: овладение организационно-методическими подходами к управлению продуктовым рядом коммерческих банков, формирование умений и навыков в области продаж банковских продуктов и анализа конъюнктуры их рынка
-----	---

2. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

УК-4: Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия

ПК-4: Способен консультировать клиентов кредитной организации, относящихся к юридическим лицам различных организационно-правовых форм, по вопросам их участия в сделках кредитования

ПК-5: Способен использовать и анализировать различные источники информации в целях управления рисками и доходностью портфеля корпоративных кредитных продуктов банка

ПК-6: Способен консультировать клиентов кредитной организации по широкому спектру финансовых услуг

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:
современные коммуникативные технологии продаж банковских продуктов (соотнесено с индикатором УК- 4.1);
методы и приемы анализа конъюнктуры рынка банковских кредитных корпоративных продуктов, оценки финансово- хозяйственной деятельности корпоративного заемщика, методы выявления потребности клиента и структурирования кредитных сделок(соотнесено с индикатором ПК- 4.1);
кредитные продукты для корпоративных клиентов, методы кредитного ценообразования(соотнесено с индикатором ПК- 5.1);
финансовые продукты и услуги, предлагаемые кредитными организациями, их нормативно-правовая база, принципы подбора и методы выявления потребностей клиента, приемы и методы анализа информации о финансовых услугах (соотнесено с индикатором ПК- 6.1)

Уметь:

применение на практике коммуникативных технологий, методов и способов делового общения для осуществления продаж банковских продуктов (соотнесено с индикатором УК-4.2);
проведение анализа рынка кредитных корпоративных продуктов, оценка и оптимизация условий кредитных сделок (соотнесено с индикатором ПК- 4.2);
анализ состояния и тенденций развития конкуренции на рынке банковского корпоративного кредитования (соотнесено с индикатором ПК- 5.2);
анализ ситуации и тенденций на финансовом рынке, формирование продуктового ряда в соответствии с потребностями клиента, расчет стоимости финансовых решений (соотнесено с индикатором ПК- 6.2)

Владеть:

навыки межличностного делового общения на государственном и иностранном языках в процессе организации продаж банковских продуктов (соотнесено с индикатором УК- 4.3);
навыки ведения деловых переговоров с корпоративными клиентами банка по вопросам структурирования условий кредитных сделок с ними (соотнесено с индикатором ПК- 4.3);
навыки сегментации корпоративных клиентов (соотнесено с индикатором ПК- 5.3);
навыки экспертизы решений клиента по приобретению банковских продуктов и услуг (соотнесено с индикатором ПК- 6.3)