

Аннотация рабочей программы учебной дисциплины

Документ подписан простой электронной подписью
 Информация о владельце:
 ФИО: Макаренко Елена Николаевна
 Должность: Ректор
 Дата подписания: 04.12.2023 15:31:48
 Уникальный программный ключ:
 c098bc0c1041cb2a4cf92cc171d6715d99acae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

МДК.03.01 Выполнение работ по профессии агент банка

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр
 (<Курс> - <Семестр на курсе>)
 4 (2.2)
 Итого
 18

Вид занятий	Семестр		Итого	
	УП	РП	УП	РП
Лекции	36	36	36	36
Практические	18	18	18	18
Консультации	6	6	6	6
Итого ауд.	54	54	54	54
Контактная работа	60	60	60	60
Сам. работа	22	22	22	22
Часы на контроль	6	6	6	6
Итого	88	88	88	88

ОСНОВАНИЕ

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело (Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 5 февраля 2018 г. N 67 «Об утверждении Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело»)

Рабочая программа составлена по образовательной программе
 направление 38.02.07 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО
 программа среднего профессионального образования

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 29.08.2023 протокол № 1

Программу составил(и): Преп., Попов А.Н.

Председатель ЦМК: Косачева С.В.

Рассмотрено на заседании ЦМК от 31.08.2023 протокол № 1

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- | | |
|-----|---|
| 1.1 | Целями освоения профессионального модуля являются: формирование у студентов практического опыта формирования клиентской базы; осуществления продвижения и продажи банковских продуктов и услуг. |
|-----|---|

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ООП: МДК.03

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

- | | |
|-------|---|
| 2.1.1 | Конкуренцию и ее виды. |
| 2.1.2 | Процесс ценообразования |
| 2.1.3 | Анализ финансово-хозяйственной деятельности |
| 2.1.4 | Кассовые операции банка |
| 2.1.5 | Организация безналичных расчетов |
| 2.1.6 | Основы предпринимательской деятельности |
| 2.1.7 | Основы финансовой грамотности |
| 2.1.8 | Финансовая математика |

2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

- | | |
|-------|---|
| 2.2.1 | Квалификационный экзамен |
| 2.2.2 | Организация кредитной работы |
| 2.2.3 | Учет кредитных операций банка |
| 2.2.4 | Документационное обеспечение управления |

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**3.1 Знать**

- продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;
- этапы проведения продаж банковских продуктов и услуг;
- техники эффективных продаж банковских продуктов и услуг;
- правила оформления документов на предоставление банковских продуктов и услуг;
- внутренние регламенты банка;
- контактную информацию о клиентах;
- оперативную информацию о банковских продуктах и услугах;
- изменения в регламентах обслуживания банка;
- способы работы с различными техническими средствами коммуникации*;
- источники информации о рынке банковских продуктов и услуг*;
- методы передачи практического опыта*;
- отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг*.

3.2 Уметь

- формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;
- рекламировать продукты и услуги банка;
- представлять преимущества и конкурентоспособность банковской услуги;
- консультировать клиентов по заполнению документов на приобретение конкретного банковского продукта;
- осуществлять связь между клиентами и специалистами банка по дальнейшему оформлению документов;
- выступать посредником между клиентами и банком;
- информировать клиента о новых банковских продуктах и услугах;
- способствовать разрешению проблем клиента (находить варианты, схемы обслуживания выгодные для клиента и банка);
- использовать технические средства коммуникации;
- осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;
- анализировать результаты работы с целью дальнейшего её совершенствования*;
- осуществлять обмен опытом с коллегами*;
- осваивать новые технологии продаж банковских продуктов и услуг*;
- выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк*.

3.3 Владеть

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в результате изучения профессионального модуля должен:

- иметь практический опыт:
- осуществления продвижения и продажи банковских продуктов и услуг.