

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о документе

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 03.04.2024 14:51:26

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Управление конкурентоспособностью банковских продуктов для предприятий

Закреплена за кафедрой **Банковское дело**

Учебный план z38.04.01.20_1.plx

Форма обучения **заочная**

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	2		Итого	
	уп	рп		
Лекции	8	8	8	8
Практические	8	8	8	8
Итого ауд.	16	16	16	16
Контактная работа	16	16	16	16
Сам. работа	52	52	52	52
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	72	72	72	72

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цели освоения дисциплины: изучение методов и приемов банковского продуктового менеджмента, предназначенных для гармонизации взаимоотношений между банками и предприятиями
-----	---

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

ПК-2: Способен организовывать управление процессом кредитования корпоративных клиентов, оценивать состояние портфеля кредитов, предоставленных корпоративным клиентам

ПК-6: Способен консультировать корпоративных клиентов по широкому спектру финансовых продуктов и услуг, составлению финансового плана и формированию инвестиционного портфеля

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

этапы кредитного процесса, виды кредитных продуктов для корпоративных клиентов, факторы, влияющие на стоимость и доходность кредитования предприятий (соотнесено с индикатором ПК-2.1)

банковские продукты и услуги для корпоративных клиентов, методики и инструментарий финансового планирования банка и предприятия (соотнесено с индикатором ПК-6.1)

Уметь:

проведение сегментации корпоративных клиентов, анализ данных о динамике клиентской базы, бенчмаркинг банковских продуктов на рынке корпоративного кредитования, разработка кредитных продуктов для корпоративных клиентов (соотнесено с индикатором ПК-2.2)

анализ ситуации и тенденций на финансовом рынке, включая рынок ценных бумаг, консультирование корпоративных клиентов по банковским продуктам (соотнесено с индикатором ПК-6.2)

Владеть:

разработки предложений в сфере кредитования корпоративных заемщиков, их оформления и презентации для коллегиальных органов банка (соотнесено с индикатором ПК-2.3)

учета текущей финансовой ситуации и ее прогнозирования на будущее при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач корпоративного клиента; навыки рационального подбора и оптимизации финансовых продуктов в соответствии с потребностями клиента, навыки расчета стоимости финансовых решений с оценкой потенциальных рисков; навыки планирования мероприятий, направленных на повышение качества банковских продуктов и услуг для предприятий (соотнесено с индикатором ПК-6.3)