

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о документе

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 03.04.2024 14:47:39

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Управление конкурентоспособностью банковских продуктов для предприятий

Закреплена за кафедрой **Банковское дело**

Учебный план 38.04.01.20_1.plx

Форма обучения **очная**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
Неделя	15 2/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	16	16	16	16
Итого ауд.	32	32	32	32
Контактная работа	32	32	32	32
Сам. работа	40	40	40	40
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)