

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 03.04.2024 14:39:50

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

# Управление банковским продуктом

Закреплена за кафедрой **Банковское дело**

Учебный план z38.04.01.16\_1.plx

Форма обучения **заочная**

## Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	2		Итого	
	уп	рп		
Лекции	6	6	6	6
Практические	6	6	6	6
Итого ауд.	12	12	12	12
Контактная работа	12	12	12	12
Сам. работа	123	123	123	123
Часы на контроль	9	9	9	9
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-6:** Способен консультировать клиентов кредитной организации по широкому спектру финансовых услуг

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

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

### 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)