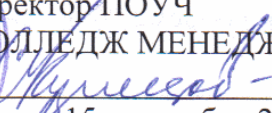


Профессиональное образовательное учреждение частное
«КОЛЛЕДЖ МЕНЕДЖМЕНТА»



Утверждаю
Директор ПОУЧ
«КОЛЛЕДЖ МЕНЕДЖМЕНТА»

 С.А. Кузнецов
«15» сентября 2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**ОП. 14 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖИ БАНКОВСКИХ
ПРОДУКТОВ И УСЛУГ**

для специальности

38.02.07 «Банковское дело»

Архангельск 2016

Рабочая программа учебной дисциплины «Организация продажи банковских продуктов и услуг» разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 «Банковское дело» (базовая подготовка) утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июня 2014 года № 837. и запросами работодателя на углубление умений и знаний студентов за счет часов вариативной части в объеме 96 часов.

Организация-разработчик: Профессиональное образовательное учреждение частное «КОЛЛЕДЖ МЕНЕДЖМЕНТА»

Разработчик: Замятина Ю.В. – преподаватель высшей квалификационной категории ПОУЧ «КОЛЛЕДЖ МЕНЕДЖМЕНТА»

Рассмотрена и рекомендована к
утверждению на методической
комиссии колледжа
Протокол № 1 от 15 сентября 2016 г.
Председатель Ю.В. Замятина Ю.В. Замятина

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Организация продажи банковских продуктов и услуг

1.1. Учебная дисциплина «Организация продажи банковских продуктов и услуг» внесена в ОПОП СПО колледжа по специальности 38.02.07 «Банковское дело» за счёт вариативной части согласно ФГОС СПО п. 6.2.

1.2. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы, разработанной в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.07 «Банковское дело» (базовая подготовка).

1.3. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Организация продажи банковских продуктов и услуг» входит в профессиональный цикл как общепрофессиональная дисциплина и направлена на расширение и углубление подготовки по ПМ 02 «Осуществление кредитных операций» в рамках овладения:

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного роста.

ОК 06. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями

ОК 10. Развивать культуру межличностного общения, взаимодействия между людьми, устанавливать психологические контакты с учётом межкультурных и этнических различий

ПК 2.1. Оценивать кредитоспособность клиентов

ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов

1.4. Цели и задачи учебной дисциплины - требования к результатам освоения учебной дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- выявлять потребности кредитного рынка;
- устанавливать взаимоотношения банка и клиента в соответствии с клиентской концепцией;
- применять методы формирования спроса клиентов банка;

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- организацию эффективных продаж банковского продукта;
- факторы, определяющие стратегию продаж на отдельных рынках услуг;
- методы стимулирования продаж.
- организационные и технологические аспекты развития системы продаж.
- основные методы продажи банковских продуктов.
- правила эффективной продажи банковских продуктов
- технологию формирования спроса на банковские услуги.

1.5. Количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины:

Максимальная учебная нагрузка студента - 96 часов, в том числе: обязательная аудиторная учебная нагрузка студента - 6 часов; самостоятельная работа студента - 90 часов