

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение  
высшего образования  
"Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации"  
(Финансовый университет)  
Благовещенский филиал Финуниверситета

Обсуждено и одобрено  
на Педагогическом совете

Протокол № 1  
от "04" сентября 2023 г.



**УЧЕБНЫЙ ПЛАН**  
программы повышения квалификации  
**Эффективные продажи банковских продуктов и услуг**

Цель	На основе анализа действующих законодательных и нормативных материалов, результатов теоретических исследований и практики банковской деятельности исследовать и проанализировать концептуальные подходы относительно становления и механизма функционирования рынка банковских продуктов и услуг, определить основные направления его развития на ближайшую перспективу, получить основные навыки эффективных продаж банковских продуктов и услуг.
Профессиональные компетенции	Владеть навыками использования основных теорий мотиваций лидерства и власти для решения стратегических оперативных управленческих задач, различными способами разрешения конфликтных ситуаций, стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации направленной на обеспечение конкурентоспособности, применением основных методов продаж банковских продуктов и услуг, документального оформления решений в управлении операционной деятельности при внедрении технологических ,продуктовых инноваций ,организации и поддержания связи с деловыми партнерами.
Категория слушателей	Студенты Благовещенского филиала Финуниверситета
Срок обучения	44 часа
Форма обучения	очная
Режим занятий	Занятия по 2 часа в день, пять раз в неделю. Занятия проводятся в кабинете и выездных площадках.

№№ п/п	Тематический план и содержание учебного курса Наименование дисциплины, модуля	Всего часов трудоемкости	В том числе				Самостоятельная работа	Форма контроля
			Аудиторные занятия					
			Всего, часов	из них				
				Лекции	Практич еские занятия			
1	2	3	4	5	6	7	8	
1	Стандарты, применяемые при обслуживании клиентов в банке	3	2	-	2	1	решение ситуационного задания	
2	Изучение поведения клиентов	3	2	-	2	1	решение ситуационного задания	
3	Личные продажи	3	2	-	2	1	решение ситуационного задания	
4	Основные правила построения вопросов на переговорах с клиентами	3	2	-	2	1	решение ситуационного задания	
5	Этапы процесса продаж	3	2	-	2	1	решение ситуационного задания	
6	Реклама как часть маркетинговых коммуникаций	3	2	-	2	1	решение ситуационного задания	
7	Средство работы с общественностью	3	2	-	2	1	решение ситуационного задания	
8	Стандарты консультаций	3	2	-	2	1	решение ситуационного задания	
9	Алгоритм привлечения в банк потенциальных клиентов	3	2	-	2	1	решение ситуационного задания	
10	Стандарты завершения контакта	3	2	-	2	1	решение ситуационного задания	
11	Стандарты сервиса, применяемые сотрудниками банка в проблемных ситуациях	3	2	-	2	1	решение ситуационного задания	
12	Стимулирование сбыта	3	2	-	2	1	решение ситуационного задания	
13	Персональный менеджер	3	2	-	2	1	решение ситуационного задания	
14	Подготовка презентации	2	2	-	2	-	решение ситуационного задания	
	<b>Всего:</b>	41	28	-	28	13		
3	<b>Итоговая аттестация</b>	3	3	-	3	-	зачет	
	<b>Общая трудоемкость программы:</b>	44	31	-	31	13		

Заместитель директора по  
учебно-производственной  
работе

" 04 " сентября 2018 г.

  
(подпись)

Е.М. Шматковская