

## УЧЕБНЫЙ ПЛАН

### программы повышения квалификации «Операции кредитных организаций»

Категория слушателей	Студенты дневного отделения специальностей «Финансы», «Страховое дело», «Экономика и бухгалтерский учёт».
Срок обучения	72 часа (44 часа аудиторных)
Форма обучения	Очная, с возможностью применения дистанционных образовательных технологий
Режим занятий	С 21 сентября 2020 по 20 ноября 2020

№№ п/п	Наименование разделов и тем	Трудовая мощность в часах	В том числе				Самостоятельная работа	Форма контроля
			Аудиторные занятия					
			Всего, часов	Из них				
		Лекции и		Практические занятия				
1	2	3	4	5	6	7	8	
1.	<b>Модуль 1. Расчетные операции коммерческого банка</b>	22	10	6	4	8	Практич. работы	
2.	Нормативно-правовое регулирование расчетов в РФ		2	2	-			
3.	Сущность и содержание расчетных операций		2	2	-			
4.	Участники расчетов, проводимых с использованием банковских карт. Виды платёжных карт и операции		2	-	2			
5.	Условия и порядок выдачи платёжных карт		2	2				
6.	Технологии и порядок учёта расчётов с использованием платёжных карт. Документальное оформление операций с платёжными картами		2	-	2			
7.	<b>Модуль 2. Кредитные операции кредитных организаций</b>	22	10	6	4	10	Практич. работы	
8.	Необходимость, сущность и назначение кредитования		1	1				
9.	Понятие и сущность кредитного рынка		1	1				
10.	Кредитные риски и способы их минимизации		2	1	1			
11.	Основные этапы выдачи и погашения кредитов		2	1	1			
12.	Особенности долгосрочного кредитования		2	1	1			
13.	Особенности выдачи и погашения отдельных видов кредитов		2	1	1			
14.	<b>Модуль 3. Кассовые операции банка</b>	14	8	2	6	6	Практич. работы	

15.	Операции банка с наличными деньгами при использовании программно-технических средств		6	2	4		
16.	Порядок обработки, формирования, упаковки и хранения наличных денег и банковских ценностей.		2	-	2		
17.	<b>Модуль 4. Депозитные операции банка</b>	12	8	4	4	4	Практич. работы
18.	Нормативно-правовое регулирование депозитных операций		2	2	-		
19.	Депозитная политика банка. Порядок привлечения средств от физических и юридических лиц		2	1	1		
20.	Операции по выпуску депозитных и сберегательных сертификатов.		2	1	1		
21.	Открытие и ведение металлических счетов юридическим и физическим лицам.		2	-	2		
22.	<b>Модуль 5. Основы продаж банковских продуктов</b>	6	6	2	4	-	Практич. работы
23.	Этапы продаж и действия менеджера		2	2	-		
24.	Практические аспекты проведения продаж: 1) установление контакта и выявление потребностей клиента. 2) работа с возражениями и завершение сделки		4	-	4		
25.	<b>Всего:</b>	70	42	22	20	28	
26.	<b>Итоговая аттестация</b>	2	2				Тест
27.	<b>Общая трудоёмкость программы:</b>	72	44	22	20	28	