

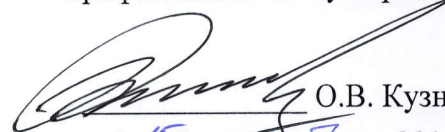
Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
"Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации"
(Финансовый университет)

Институт краткосрочных программ
(наименование структурного подразделения ДПО)

Обсуждено и одобрено
на Ученом совете институтов и школ
дополнительного профессионального
образования

Протокол № 28
от " 15 " сентября " 2015 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор по дополнительному
профессиональному образованию


О.В. Кузнецов
" 15 " сентября " 2015 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

программы повышения квалификации

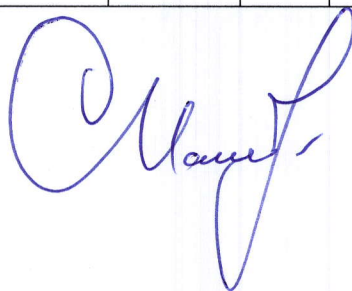
Управление продажами финансовых услуг

Цель	формирование у слушателей целостного представления, расширение теоретико-методологических знаний и закрепление профессиональных навыков в области управления продажами финансовых услуг с учетом зарубежного и российского опыта
Профессиональные компетенции	В результате освоения программы слушатель должен быть способен: - оценивать факторы, влияющие на управление продажами финансовых услуг в условиях неустойчивости; - применять различные методы и инструменты, используемые при планировании, организации и контроле продаж финансовых услуг; - определять инновационные подходы к управлению продажами финансовых услуг с применением информационных технологий; - осуществлять поиск и анализ информации при управлении продажами, формировать комплекс мероприятий по реализации финансовых услуг; - оценивать эффективность проведенных мероприятий в сфере управления продажами, разрабатывать предложения по их совершенствованию.
Категория слушателей	лица, имеющие среднее профессиональное образование (специалисты среднего звена)
Срок обучения	1 месяц
Форма обучения	Очно-заочная
Режим занятий	4 - 8 часов в день

№№ п/п	Наименование учебного курса, дисциплины, модуля	Всего часов трудоемкости	В том числе				самостоятельная работа	Форма контроля	
			Аудиторные занятия			Лекции			Практические занятия
			Всего, часов	из них					
1	2	3	4	5	6	7	8		
1	<i>Первый модуль «Управление продажами на рынках B2B и B2C»</i>	7	7	2	5	-			
1.1	Сущность управления продажами финансовых услуг. Классификация методов и способов продаж	2	2	1	1	-	устный опрос, решение мини-кейса		
1.2	Продажи финансовых услуг в секторе B2B	2	2	-	2	-	дискуссия, решение мини-кейса		
1.3	Продажи финансовых услуг на рынке B2C	3	3	1	2	-	решение мини-кейса, тестирование		
2	<i>Второй модуль «Совершенствование механизма продажи финансовых услуг»</i>	7	7	4	3	-			
2.1	Оценка эффективности продаж. KPI в продажах	4	4	2	2	-	решение мини-кейса, деловая игра		
2.2	Инновации в управлении продажами финансовых услуг	3	3	2	1	-	решение мини-кейса		
	Всего:	14	14	6	8	-			
	Итоговая аттестация	6	4	-	4	2	Защита проектного задания		
	Общая трудоемкость программы:	20	18	6	12	2			

Директор Института
краткосрочных программ

«__» _____ 20__ г.



Д.К. Маштакеева

