

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УВР
УрСЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО»
_____ О.В. Зубкова
« _____ » _____ 20 ____ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг
(название дисциплины в соответствии с учебным планом)

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ**

38.02.07 Банковское дело
(код профессии, специальности СПО)

Специалист банковского дела
(наименование квалификации)

Кафедра: Экономики

Разработчики программы: **Зубкова О.В.** , д.э.н., доцент

Челябинск - 2019

Оглавление

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА, КУРСА, ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	3
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	3
3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА	3
4. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ: .	3
5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
5.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы	6
5.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины.....	7
6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	12
6.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	12
6.2 Информационное обеспечение обучения	12
7. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	14
8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	14
9. ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ	16

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА, КУРСА, ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Рабочая программа учебной дисциплины «Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг» является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.07 «Банковское дело», квалификация Специалист банковского дела

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель изучения учебной дисциплины: формирование у студентов основ практического опыта в формировании клиентской базы и осуществления продвижения и продажи банковских продуктов и услуг, основы для принятия квалифицированных и ответственных решений в будущей профессиональной деятельности, а также формирование общекультурных и профессиональных компетенций, предусмотренных ФГОС СПО.

Задачи изучения учебной дисциплины:

- изучить принципы и законы функционирования рынков банковских продуктов и услуг;
- изучить этапы проведения и техники эффективных продаж банковских продуктов и услуг;
- освоить правила оформления документов на предоставление банковских продуктов и услуг.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

Учебная дисциплина Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг в программе подготовки специалистов среднего звена относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла учебных дисциплин (ОП.14) специальности 38.02.07 Банковское дело.

Учебная дисциплина Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных студентами при изучении дисциплин:

1. Деньги, кредит, банки.
2. Банковские продукты и услуги.

Знания, умения и навыки, полученные студентами при изучении данной дисциплины, будут использованы при изучении дисциплин:

1. Анализ деятельности коммерческого банка.
2. Экономическая безопасность.

4. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен освоить следующие компетенции:

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

Знать: продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и

ценности;

Уметь: формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;

ОК 2. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.

Знать:

- источники информации о рынке банковских продуктов и услуг основные;
- способы обработки информации и представления результатов исследований,

Уметь:

- пользоваться основными справочно-поисковыми системами;
- систематизировать, структурировать полученную информацию;
- интерпретировать полученные данные,
- формулировать выводы по результатам изучения информации;
- оформлять результаты поиска надлежащим образом.

ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.

Знать:

- основные справочно-информационные системы: Гарант, Консультант;
- современную научную профессиональную терминологию
- способы и формы профессионального развития и самообразования

Уметь:

- пользоваться основными справочно-поисковыми системами и определять с их помощью актуальность нормативно-правовой документации
- применять современную научную профессиональную терминологию
- аргументировано выбирать перспективные способы и формы профессионального развития и самообразования

ОК-4. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами

Знать:

- этапы проведения продаж банковских продуктов и услуг;
- техники эффективных продаж банковских продуктов и услуг;

Уметь:

- консультировать клиентов по заполнению документы на приобретение конкретного банковского продукта;
- осуществлять связь между клиентами и специалистами банка по дальнейшему оформлению документов;

ОК 5. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.

Знать:

- содержание своей специальности и ее значимость в хозяйственной деятельности разных хозяйствующих субъектов;
- сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей;

– особенности социального и культурного контекста.

Уметь:

- описывать содержание своей специальности и ее значимость;
- аргументировано отстаивать собственную гражданско-патриотическую позицию, и значимость общечеловеческих ценностей;
- формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг.

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранных языках.

Знать:

- различные варианты установления психологических контактов;
- культурные, этнические, индивидуальные различия между людьми

Уметь:

- проявлять устойчивый интерес к усвоению психологических знаний;
- находить различные варианты установления психологических контактов;
- учитывать в общении культурные, этнические, индивидуальные различия между людьми;
- демонстрировать толерантность в общении и поведении

ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

Знать:

- базовые термины и понятия, описывающие предметы, средства и процессы профессиональной деятельности;

Уметь:

- осуществлять пересказ (устно и письменно) текста учебника и иной информации на профессиональные темы;
- аргументировать свои высказывания о проблемах в профессиональной сфере, подкрепляя их фактами из реальной экономической практики;
- разрабатывать основные разделы бизнес-плана.

ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов.

Знать:

- основные операции кредитного процесса
- виды кредитов и условия их предоставления

Уметь:

- осуществлять операции кредитного процесса;
- выполнять различные функции в зависимости от подразделения кредитной организации;
- вести предварительные переговоры (роль кредитный инспектор);
- оформлять пакет документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов.

Таким образом, в результате изучения дисциплины студент должен:
- знать:

- 31 продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;
- 32 этапы проведения и техники эффективных продаж банковских продуктов и услуг;
- 33 правила оформления документов на предоставление банковских продуктов и услуг;
- 34 источники информации о рынке банковских продуктов и услуг;
- 35 отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг.

уметь:

- У1 формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг; рекламировать продукты и услуги банка;
- У2 представлять преимущества и конкурентоспособность банковской услуги;
- У3 консультировать клиентов по заполнению документов на приобретение конкретного банковского продукта;
- У4 осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов <i>1г10м</i>		Объем часов <i>2г10м</i>	
	<i>всего</i>	<i>1 сем</i>	<i>всего</i>	<i>3 сем</i>
Максимальная учебная нагрузка (всего)	57	57	57	57
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	48	48	48	48
В том числе:				
занятия лекционного типа	24	24	24	24
практические занятия	24	24	24	24
лабораторные занятия				
контрольные работы	-	-		
Объем часов для выполнения курсовой работы (проекта)				
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	9	9	9	9
В том числе:				
<i>работа с конспектом лекций, учебным материалом (учебником, первоисточником, дополнительной литературой)</i>				
<i>подготовка к промежуточной аттестации</i>				
<i>подготовка рефератов, докладов</i>	1	1	1	1
<i>решение задач</i>	1	1	1	1
Итоговая аттестация		зачет		зачет

5.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся)	Объем часов	Уровень освоения
Раздел I. Характеристика процесса продаж банковских продуктов и услуг			
Тема 1.1 Виды банковских операций.	Содержание учебного материала	2	1;2
	1. Экономическая сущность и классификация операций банка. Понятия «банковский продукт» и «банковская услуга».	2	
Тема 1.2 Особенности продажи банковских продуктов и услуг	Содержание учебного материала	5	1;2
	1. Критерии классификации и общая характеристика основных видов банковских продуктов и услуг. Взаимоотношения банка и клиента	2	
	2. Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Субъекты и объекты процесса продаж. Базовые модели продаж: продажа, ориентированная на продукт; продажа, ориентированная на клиента.		
	Практическое занятие Выполнить сравнительный анализ банковских продуктов и услуг коммерческих банков.	2	
	Самостоятельная работа: - Изучить конспект лекций, основную и дополнительную литературу; выполнить поисково-аналитическое задание по теме «Особенности продажи банковских продуктов и услуг»; - Подготовить сообщения на основе материалов периодической печати и интернет-сайтов по темам: «Практика российских банков в сфере организации продажи банковских продуктов и услуг». - Рассмотреть особенности банковского маркетинга, индивидуальное обслуживание клиентов банка, ценообразование на банковские продукты и услуги, имидж банка и потребительские свойства банковского продукта.	1	
Тема 1.3 Стратегии продаж банковских	Содержание учебного материала	9	1;2;3
	1. Содержание понятия «стратегия продаж». Виды стратегий	4	

продуктов и услуг		продаж, их характеристики. Основные этапы формирования и реализации стратегии продаж. Анализ общей конкурентной ситуации, в которой находится банк. SWOT-анализ. Изучение маркетинговых действий конкурентов. Изучение рыночного спроса и предложения на банковские продукты и услуги. Прогнозирование спроса на банковские продукты и услуги		
	2.	Исследование покупательских предпочтений. Формирование конкурентного продуктового предложения. Сегментирование клиентской базы. Позиционирование продукта. Выбор стратегии продаж. Каналы продвижения банковских продуктов и услуг. Их особенности преимущества и недостатки. Стратегии банка по привлечению клиентов. Каналы привлечения клиентов. Особенности их применения для различных групп клиентов. Меры, предпринимаемые банками для привлечения клиентов.		
		Практическое занятие Деловая игра. Разработать «Новый банковский продукт». Выполнить анализ различных каналов продвижения банковских продуктов и услуг.	4	
		Самостоятельная работа: провести анализ продвижения банковских продуктов на рынке банковских услуг. Подготовиться к семинару «Активные методы продажи банковских продуктов»	1	
Тема 1.4 Методы продаж банковских продуктов и услуг.		Содержание учебного материала	7	1;2;3
	1.	Методы, принципы и формы организации продаж банковских	2	
	2.	Способы продаж банковских продуктов и услуг: пакетное предложение услуг, кросс-продажи, кобрендинговые программы		
		Практические занятия 1. Описать различные виды банковских продуктов по схеме ОПЦ (Особенности – Преимущества – Ценности). 2. Провести тренинг на отработку техники продаж по схеме ОПЦ	4	

	Самостоятельная работа: Подготовить сообщения на основе материалов периодической печати и интернет-сайтов по темам: «Развитие электронных каналов доставки банковских продуктов», «Современные методы продажи банковских продуктов и услуг», «Активные методы продажи банковских продуктов», «Особенности продажи банковских продуктов корпоративным и розничным клиентам»	1	
Тема 1.5 Приемы и методы взаимодействия с клиентом на различных этапах продаж банковских продуктов и услуг	Содержание учебного материала	8	1;2;3
	Техника установления контакта с клиентом. Приемы эффективного взаимодействия с незнакомым человеком. Выявление потребности в банковских услугах на основе интереса клиента. Технология работы с «холодным клиентом».	4	
	Технология проведения презентации банковских продуктов и услуг. Работа с возражениями клиентов. Оценка возражений. Методы		
	Практические занятия Тренинг «Техника работы с возражением». Тренинг «Эффективное взаимодействие с клиентом»	2	
	Самостоятельная работа: Изучить конспект лекций, учебную и дополнительную литературу. 1. Подготовиться к практическим занятиям. Подготовить презентации. 2. Подготовить сообщения на основе материалов периодической печати и интернет-сайтов по вопросам послепродажного обслуживания клиентов.	2	
Раздел 2 Конкуренция в сфере банковской деятельности			
Тема 2.1. Банковская конкуренция и ее виды	Содержание учебного материала	9	1;2;3
	1. Понятие банковской конкуренции и ее виды. Факторы конкурентоспособности банковского сектора. Конкурентная среда и современное состояние банковской конкуренции. Современные тенденции развития банковского дела.	4	

	2.	Роль банков с участием иностранного капитала. Проблемы воздействия государства на конкурентные отношения в банковском секторе		
		Практическое занятие Рассмотреть понятие и виды банковской конкуренции. Систематизировать факторы, влияющие на конкурентоспособность банковского сектора. Выполнить анализ современного состояния банковской конкуренции.	4	
		Самостоятельная работа: Изучить конспект лекций, учебную и дополнительную литературу; подготовиться к практическому занятию. Подготовить сообщения на основе материалов периодической печати и интернет-сайтов по темам:	1	
Тема 2.2. Банковская конкурентоспособность		Содержание учебного материала	10	2;3
	1.	Конкурентоспособность банка, подходы к ее рассмотрению, определяющие факторы. Характеристики банковского продукта, влияющие на его конкурентоспособность.	4	
	2.	Факторы, влияющие на конкурентоспособность продуктового ряда банка. «Ценовые войны» коммерческих банков		
		Практические занятия Выполнить анализ факторов конкурентоспособности банков (на примере нескольких банков). Изучить Федеральный закон № 135-ФЗ от 26.07.2006 г. «О защите конкуренции».с изменениями от 21.07.2014». Составить и оценить на основе статистических данных Банка России (по данным «Бюллетеня банковской статистики Банка России) уровень банковской конкуренции в региональном аспекте. Рассмотреть направленияповышения конкурентоспособности Банков.	4	
		Самостоятельная работа: Изучить конспект лекций, учебную и дополнительную литературу; подготовиться к практическому занятию (собрать информацию о конкурентоспособности региональных банков).Подготовить сообщения на основе материалов периодической печати и интернет-сайтов по темам: «Конкурентоспособность банка, проблемы и пути ее повышения»	2	

Тема 2.3 Особенности банковского ценообразования	Содержание учебного материала		7	1;2
	1.	Цена банковского продукта как фактор конкурентоспособности банков. Виды цен. Этапы ценообразования. Методы ценообразования на банковские продукты	2	
	Практическое занятие Выполнить сравнительный анализ тарифной политики банков по депозитным операциям. Сделать выводы и выбрать банк с наиболее выгодными для клиента условиями вкладов. Сравнить процентные ставки по потребительским кредитам нескольких банков, рассчитать полную стоимость кредитов и выбрать наиболее выгодный вариант.		4	
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучить цели и методы воздействия Банка России на ценообразование в коммерческих банках. Рассмотреть проблемы ценообразования в коммерческих банках и пути совершенствования.		1	
	Всего:		57	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – **ознакомительный или минимальный уровень** (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – **репродуктивный или базовый уровень** (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – **продуктивный или высокий уровень (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)**

Занятия, проводимые в интерактивных формах

№ п/п	Тема занятия	Форма
1	Стратегии продаж банковских продуктов и услуг	Разбор конкретных ситуаций
2	«Методы продаж банковских продуктов и услуг.»	Разбор конкретных ситуаций

6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной дисциплины «Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг» организации требует наличия учебного кабинета, закрепленного за дисциплиной.

Оборудование учебного кабинета:

- рабочие места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия: раздаточный материал.

Технические средства обучения:

- компьютер, мультимедиа комплекс презентационного материала.

6.2 Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

1. Галанов В.А. Основы банковского дела : учебник для сред. проф. образования / В.А. Галанов. - 2-е изд. - М. : Форум, 2014. - 286 с. - (Профессиональное образование)
2. Банковские операции : учеб. пособие для сред. проф. образования / под ред. Ю.И. Коробова. - М. : Магистр, 2013. - 448 с.
3. Банковское дело : учебник / под ред. Е.Ф. Жуков, Н.Д. Эриашвили. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 654 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01454-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114529>
4. Тавасиев, А.М. Банковское дело : учебное пособие / А.М. Тавасиев, В.А. Москвин, Н.Д. Эриашвили. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 287 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01017-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116705>

Дополнительные источники

1. Тютюнник А.В. Новая модель банковского бизнеса - ставка на технологичность в корпоративном сегменте / А.В. Тютюнник // Банковское дело. - 2015. - № 1. - С. 42-44.
2. Банковское дело : периодическое издание. – 2015

3. Цели и принципы денежно-кредитной политики : из "Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и на период 2017 и 2018 годов" (проект от 11.09.2015) // Деньги и кредит. - 2015. - № 10. - С. 3-7.

4. Лаврушин О.И. Эффективность банковской деятельности: методология, критерии, показатели, процедуры / О.И. Лаврушин, Т.Н. Ветрова // Банковское дело. - 2015. - № 5. - С. 38-42.

5. Цели и задачи денежно-кредитной политики на среднесрочную перспективу (Из основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов) // Деньги и кредит. - 2015. - № 1. - С. 3-4.

6. Мотовилов, О.В. Банковское дело : учебное пособие / О.В. Мотовилов. - 5-е изд. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 385 с. : ил., схем., табл. - ISBN 978-5-4475-5214-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364873>

7. Банковское дело : учеб. / под ред. О.И. Лаврушина. - 9-е изд., стер. - М. : КноРус, 2011. - 766 с.

8. Алехин, Б.И. Кредитно-денежная политика : учебное пособие / Б.И. Алехин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 135 с. : табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-00799-X ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118266>

Банки и небанковские кредитные организации и их операции : учебник / Е.Ф. Жуков, Н.Д. Эриашвили, Л.Т. Литвиненко и др. ; под ред. Е.Ф. Жуков, Н.Д. Эриашвили. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 559 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-02239-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116707>

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины (модуля)

№ п/п	Интернет ресурс (адрес)	Описание ресурса
1.	http://www.knorus.ru/upload/knorus_new/pdf/3093.pdf	Деньги, кредит, банки РФ
2.	http://institutiones.com/download/books/1293-buxgalterskii-uchet-bankovskih-operacii.html	Банк, В.Р. Организация и бухгалтерский учет банковских операций
3.	http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtid=Vestnik	Вестник Банка России: информационно-аналитические материалы
4.	http://crb.ru/	официальный сайт ЦБРФ

7. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Рабочая программа учебной дисциплины «Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг» обеспечена оценочными материалами для проведения входного (при наличии), текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценочные материалы включают в себя тестовые задания и практические задания по темам.

Промежуточная аттестация студентов очной формы обучения проводится по окончании курса дисциплины в форме тестирования .

Текущий контроль результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий в форме тестирования, устного опроса, подготовки докладов, а также выполнения практических заданий.

Перечень вопросов для подготовки к зачету

1. Подходы к определению понятий банковского продукта и банковской услуги.
2. Этапы внедрения новых банковских продуктов.
3. Классификация банковских услуг.
4. Ассортиментная политика банка.
5. Объемная политика банков.
6. Критерии качества банковской услуги.
7. Процесс оценки клиентом качества банковских услуг.
8. Этапы анализа рынка банковских услуг.
9. Основные признаки сегментации рынка банковских услуг.
10. Конкурентные преимущества банка.
11. Этапы ценообразования в коммерческом банке.
12. Факторы, влияющие на процесс ценообразования в коммерческом банке.
13. Цели ценовой политики коммерческого банка.
14. Стратегии банковского ценообразования.
15. Сбытовая политика банка.
16. Способы доставки банковских продуктов.
17. Внутренние структурные подразделения коммерческого банка.
18. Возникновение, закономерности развития и уровни банковской конкуренции.
19. Подходы к определению банковского рынка.
20. Виды банковского рынка.
21. Виды банковской конкуренции.
22. Формы внутриотраслевой конкуренции.
23. Формы межотраслевой конкуренции.
24. Коммуникационная политика коммерческого банка. Виды продвижения.
25. Особенности банковской рекламы.
26. Формы банковской рекламы.

27. Процесс организации рекламной деятельности по этапам.
28. Что представляет собой работа с общественностью?
29. Средства, используемые банком при работе с общественностью.
30. Что представляет собой стимулирование сбыта?
31. Способы прямого привлечения клиентов банком.
32. Анализ клиентской базы коммерческого банка.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания по выполнению лекционных занятий

Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.

Методические указания по выполнению практических занятий

Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.

Методические указания по выполнению контрольных работ/индивидуальных заданий

Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.

Методические указания по выполнению докладов

Доклад: Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы.

Доклад по теме - это изучение научной, учебной, нормативной и другой литературы. Отбор необходимого материала; формирование выводов и разработка конкретных рекомендаций по решению поставленной цели и задачи; проведение практических исследований по данной проблеме или вопросу.

Методические указания по подготовке к контролю

Наиболее ответственным этапом в обучении студентов является экзаменационная сессия. На ней студенты отчитываются о выполнении

учебной программы, об уровне и объеме полученных знаний. Это государственная отчетность студентов за период обучения, за изучение учебной дисциплины.

Залогом успешного прохождения контроля являются систематические, добросовестные занятия студента. Однако это не исключает необходимости специальной работы перед сессией и в период сдачи зачета. Специфической задачей студента в период экзаменационной сессии являются повторение, обобщение и систематизация всего материала.

В процессе повторения анализируются и систематизируются все знания, накопленные при изучении программного материала: данные учебника, записи лекций, конспекты прочитанных книг, заметки, сделанные во время консультаций или семинаров, и др.

Консультации, которые проводятся для студентов в период экзаменационной сессии, необходимо использовать для углубления знаний, для восполнения пробелов и для разрешения всех возникших трудностей.

При подготовке к контролю необходимо еще раз проверить себя на предмет усвоения основных категорий и ключевых понятий курса.

9. ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

№п/п	Подразделение	Фамилия	Подпись	Дата
1	Декан факультета СПО	Т.А. Жилина		
2	Кафедра экономики	О.В. Зубкова		
3	Учеб.-метод. отдел	М.О. Дерябичева		
4	Библиотека	Г.В. Шпакова		