

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ.03 «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (АГЕНТ БАНКА)»

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля «Выполнение работ по профессии «Агент банка» является частью основной образовательной программы – программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.07 «Банковское дело» в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) «Выполнение работ по профессии «Агент банка» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов

ПК 1.4. Осуществлять межбанковские расчеты

ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт

ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов

Рабочая программа профессионального модуля «Выполнение работ по профессии «Агент банка» включает в себя:

- междисциплинарный курс:

МДК.03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка»

- учебную практику

- производственную практику (по профилю специальности)

1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями студент в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

– поиска потенциальных клиентов;

– выявления и формирования спроса со стороны клиентов;

– ведения переговоров и установления деловых контактов с клиентами;

– консультирования клиентов.

уметь:

– осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов;

– осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;

– выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;

– выявлять потребности клиентов;

– определять преимущества банковских продуктов для клиентов;

– использовать различные формы продвижения банковских продуктов.

– выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;

– формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;

– использовать личное имиджевое воздействие на клиента;

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

– организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;

– ориентироваться в продуктовой линейке банка;

– консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;

- консультировать клиентов по тарифам банка;
- переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка.

знать:

- каналы для выявления потенциальных клиентов;
- принципы взаимоотношений банка с клиентами;
- способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.
- продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;
- понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;
- способы выявления потребностей клиентов;
- психологические типы клиентов;
- способы продвижения банковских продуктов;
- отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;
- структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;
- определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;
- основные формы продаж банковских продуктов.
- организационно-управленческую структуру банка;
- составляющие успешного банковского бренда;
- роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;
- особенности продажи банковских продуктов и услуг;
- приёмы коммуникации;
- правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;
- условия успешной продажи банковского продукта;
- политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг.
- основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;
- этапы продажи банковских продуктов и услуг;
- организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;
- понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;
- определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;
- классификацию банковских операций;
- особенности банковских услуг и их классификацию;
- параметры и критерии качества банковских услуг;
- понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы.