

Аннотация
на основную образовательную
программу профессионального обучения по программе подготовки
квалификации рабочих, должностей служащих
20002 Агент банка

<p>Цель и задачи образовательной программы:</p>	<p>Основная программа профессионального обучения профессиональной подготовки служащих направлена на получение трудовой функции, квалификации по профессии 20002 Агент банка, уровень квалификации: Агент банка, 2 разряда впервые.</p> <p>Целью программы является обучение лиц, ранее не имевших профессии рабочего или должности служащего.</p> <p>Задачи - освоение новых трудовых функций, основных профессиональных компетенций в соответствии с видами профессиональной деятельности.</p>
<p>Требования к результатам обучения. Планируемые результаты обучения. Характеристика нового вида профессиональной деятельности, трудовых функций и (или) уровней квалификации:</p>	<p>Требования к знаниям и умениям слушателя по итогам изучения профессиональной программы, основные профессиональные компетенции в соответствии с видами профессиональной деятельности в соответствии с профессиональным стандартом «Специалист по платежным услугам»:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Продвижение банковских продуктов и услуг и соответствующих профессиональных компетенций (ПК): ПК 1. Осуществлять поиск потенциальных клиентов. ПК 2. Устанавливать деловые контакты с клиентами. ПК 3. Выявлять и формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги. ПК 4. Осуществлять информационное сопровождение клиентов. <p>Требования к результатам освоения программы – 20002Агент банка.</p> <p>С целью формирования перечисленных результатов обучающийся в ходе освоения программы профессионального обучения должен:</p> <p>иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - продвижения и продажи банковских продуктов и услуг; <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; - ориентироваться в продуктовой линейке банка; - консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка; - консультировать клиентов по тарифам банка;

- выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;
- формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;
- использовать личное имиджевое воздействие на клиента;
- переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;
- формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;
- осуществлять обмен опытом с коллегами;
- организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;
- использовать различные формы продвижения банковских продуктов;
- осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.

знать:

- 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;
- структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;
- определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;
- понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;
- продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;
- основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;
- организационно-управленческую структуру банка;
- составляющие успешного банковского бренда;
- роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;
- понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;
- особенности продажи банковских продуктов и услуг;
- основные формы продаж банковских продуктов;
- политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;
- условия успешной продажи банковского продукта;
- этапы продажи банковских продуктов и услуг;
- организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;
- отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;
- способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;

	<ul style="list-style-type: none"> - способы продвижения банковских продуктов; - правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг; - принципы взаимоотношений банка с клиентами; - психологические типы клиентов; - приёмы коммуникации; - способы выявления потребностей клиентов; - каналы для выявления потенциальных клиентов.
Категория слушателей:	Лица, получающие профессиональное обучение (программа профессиональной подготовки по профессиям рабочих) впервые
Форма обучения:	Очная, с использованием дистанционных образовательных технологий и электронного обучения
Наименование дисциплин, модулей:	ОП.01 Основы деловой культуры; ОП.02 Основы делопроизводства; ОП.03 Финансы, денежное обращение и кредит; ПМ.01 Организация продажи банковских продуктов и услуг МДК 01.01 Банковские продукты и услуги; МДК 01.02 Продвижение банковских продуктов и услуг; Учебная практика; Производственная практика; Квалификационный экзамен.
Производственное обучение (кол-во часов:)	8 часов
Виды занятий:	Лекции с применением ДОТ и ЭО, практические занятия, учебная практика.
Материально-техническое обеспечение:	аудитория для теоретического обучения; лаборатория «Учебный банк»
Промежуточная аттестация:	ОП.03 Финансы, денежное обращение и кредит – зачет; Учебная практика – зачет
Квалификационный экзамен:	Квалификационный экзамен включает в себя практическую квалификационную работу в пределах квалификационных требований, указанных в профессиональном стандарте «Специалист по платежным услугам», выполняемую в форме индивидуального проекта. К проведению квалификационного экзамена привлекаются представители работодателей.
Лицам, успешно сдавшим квалификационный экзамен, присваивается 2 разряд по результатам профессионального обучения и выдается свидетельство о профессии рабочего, должности служащего.	