

## АННОТАЦИЯ

к программе профессионального обучения профессиональной подготовки  
по профессии рабочих, должностей служащих

<b>Название образовательной организации, реализующей ПО</b>	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Республики Марий Эл «Йошкар-Олинский технологический колледж»
<b>Наименование программы</b>	Агент банка
<b>Цель и задачи реализации программы</b>	Дать возможность школьникам сделать профессиональный выбор, развить интерес к будущей профессии
<b>Категория слушателей</b>	Профессиональная подготовка проводится для школьников 8-11 классов. Опыта практической работы не требуется
<b>Общая трудоемкость программы (час)</b>	Всего часов – 120 часов Во взаимодействии с преподавателем 120 часов, в том числе: - теория – 66 часов - практические занятия – 48 часов Квалификационный экзамен – 6 часов
<b>Форма обучения</b>	Очная
<b>Режим занятий</b>	Обучение по программе осуществляется в составе учебной группы. Реализация программы предполагает теоретическую и практическую подготовку. Продолжительность учебного часа теоретических и практических занятий – 1 академический час (45 минут). В день не более 8 академических часов.
<b>Структура и содержание программы</b>	Программа содержит 2 раздела. <b>Раздел 1.</b> Банковские продукты и услуги <b>Раздел 2.</b> Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг
<b>Основные методы обучения</b>	Программа предусматривает сочетание лекционных и практических занятий
<b>Планируемые результаты освоения программы</b>	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов; Осуществлять межбанковские расчеты; Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт; Осуществлять и оформлять выдачу кредитов
<b>Требования к результатам обучения</b>	В результате освоения программы слушатели должны <b>знать</b> : - 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;
  - 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.
- В результате освоения программы слушатели должны **уметь**:
- 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

	<p>продуктов и услуг;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать различные формы продвижения банковских продуктов;</li> <li>- осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.</li> </ul>
<b>Форма итоговой аттестации</b>	<p>Квалификационный экзамен:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проверка теоретических знаний;</li> <li>- практическая квалификационная работа (демонстрационный экзамен)</li> </ul>
<b>Документ, выдаваемый в результате освоения программы</b>	<p>Свидетельство о профессии рабочего, должности служащего установленного образца</p>