

АННОТАЦИЯ

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

Название образовательной организации, реализующей ПО	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Республики Марий Эл «Йошкар-Олинский технологический колледж»
Наименование программы	Агент банка
Цель и задачи реализации программы	Дать возможность школьникам сделать профессиональный выбор, развить интерес к будущей профессии
Категория слушателей	Профессиональная подготовка проводится для школьников 8-11 классов. Опыта практической работы не требуется
Общая трудоемкость программы (час)	Всего часов – 120 часов Во взаимодействии с преподавателем 120 часов, в том числе: - теория – 66 часов - практические занятия – 48 часов Квалификационный экзамен – 6 часов
Форма обучения	Очная
Режим занятий	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.
Структура и содержание программы	Программа содержит 2 раздела. Раздел 1. Банковские продукты и услуги Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг
Основные методы обучения	Программа предусматривает сочетание лекционных и практических занятий
Планируемые результаты освоения программы	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов; Осуществлять межбанковские расчеты; Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт; Осуществлять и оформлять выдачу кредитов
Требования к результатам обучения	В результате освоения программы слушатели должны 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;
 - 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"> - использовать различные формы продвижения банковских продуктов; - осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.
Форма итоговой аттестации	<p>Квалификационный экзамен:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проверка теоретических знаний; - практическая квалификационная работа (демонстрационный экзамен)
Документ, выдаваемый в результате освоения программы	<p>Свидетельство о профессии рабочего, должности служащего установленного образца</p>