

**Частное образовательное учреждение высшего образования  
«Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»  
ФАКУЛЬТЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

УТВЕРЖДАЮ  
Ректор МЭБИК

\_\_\_\_\_ В.М. Огороков  
«04» сентября 2023г

**Дополнительная профессиональная программа  
повышения квалификации**

**«ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В КРЕДИТНО-  
ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ»**

**Объем: 72 часа**

**Курск, 2023**

Разработчик программы:

старший преподаватель кафедры «Экономика», бизнес-тренер Сапунова Юлия Николаевна

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

### Нормативно-правовые основания разработки программы

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 1 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
- Методические рекомендации по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных профессиональных программ с учетом соответствующих профессиональных стандартов (утв. Минобрнауки России 22.01.2015 №ДЛ-1/05вн);
- «Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих», утвержденный Постановлением Минтруда России от 21.08.1998 г. № 37 (в действующей редакции);
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по финансовому консультированию» от «19» марта 2015 г. № 167 н.
- Приказ Минтруда России от 12.04.2013 N 148н «Об утверждении уровней квалификации в целях разработки проектов профессиональных стандартов».

Программа разработана на основе профессионального стандарта

Наименование программы	Наименование выбранного профессионального стандарта	Уровень квалификации ТФ
Эффективное управление продажами в кредитно-финансовой сфере	Специалист по финансовому консультированию (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 19 марта 2015 г. N 167н)	А6 Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг

**Категории слушателей:** банковские служащие: сотрудников операционных отделов, кредитно-финансовых служб, отделов обслуживания клиентов

К освоению дополнительной профессиональной программы допускаются лица, имеющие (или получающие) среднее профессиональное и (или) высшее образование.

**Форма обучения:** заочная

**Трудоемкость обучения и режим занятий слушателей:** 72 часа, 2 недели

## ЦЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Программа направлена на получение новых компетенций получение новых компетенций в сфере эффективного управления продажами в кредитно-финансовой сфере

**ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ**

<b>ОТФ (ТФ) в соответствии с профессиональным стандартом</b>	<b>Компетенции в соответствии с ФГОС (ОПК, ПК УК)</b>
А 6 Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг	расчетно-экономическая, аналитическая, организационно-управленческая деятельность
Подбор в интересах клиента поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов Консультирование клиента по оформлению сделок с поставщиком финансовой услуги (кроме операционной деятельности)	<b>ОК-4</b> способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия <b>ОПК -1</b> способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности <b>ПК-10</b> способностью использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии

В результате освоения программы у слушателей должен сформироваться следующий комплекс знаний, умений, навыков в области эффективного управления продажами в кредитно-финансовой сфере:

Виды деятельности	Профессиональные компетенции или ТФ	Умения	Знания
расчетно-экономическая, аналитическая, организационно-управленческая деятельность	А/02.6 Подбор в интересах клиента поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Организовывать и проводить деловые переговоры</li> <li>– Организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг</li> <li>– Предотвращать и улаживать конфликтные ситуации</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Основы психологии общения</li> <li>– Принципы ведения консультационной работы с клиентами</li> <li>– Этика делового общения</li> <li>– Технология ведения переговоров (телефонных переговоров)</li> </ul>
	А/03.6 Консультирование клиента по оформлению сделок с поставщиком финансовой услуги (кроме операционной деятельности)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Проверять правильность заполнения клиентом документов</li> <li>– Создавать комфортные условия для клиента в</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных и иных</li> </ul>

		<p>процессе оформления документов</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Оформлять документацию по финансовым сделкам в соответствии с действующими требованиями поставщиков финансовых услуг</li> <li>– Разъяснять клиентам содержание финансовых и юридических документов в пределах своей компетенции</li> </ul>	<p>продуктов</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Требования к содержанию документов, обеспечивающих проведение сделок</li> <li>– Правила оформления текста соответствующих документов</li> </ul>
--	--	---	---

## **6. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

Учебным планом дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Эффективное управление продажами в кредитно-финансовой сфере» предусмотрена итоговая аттестация по завершении курса обучения, которая проводится в виде зачета. Оценка качества освоения программы осуществляется аттестационной комиссией.