ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 6FD85D40F20A151014B4E02C6E56EC0C
Владелец: Шатило Григорий Степанович
Действителен: с 04.07.2023 до 26.09.2024

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

Цель и задачи образовательной программы:	Основная программа профессионального обучения профессиональной подготовки служащих направлена на получение трудовой функции, квалификации по профессии **20002 Агент банка**, **уровень квалификации: Агент банка,** **Целью программы является** обучение лиц, ранее не имевших профессии рабочего или должности служащего. **Задачи -** освоение новых трудовых функций, основных профессиональных компетенций в соответствии с видами профессиональной деятельности
Требования к результатам обучения. Планируемые результаты обучения. Характеристика нового вида профессиональной деятельности, трудовых функций и (или) уровней квалификации:	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» -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. **Требования к результатам освоения программы – 20002 Агент банка.** С целью формирования перечисленных результатов обучающийся в ходе освоения программы профессионального обучения должен: **иметь практический опыт:** -продвижения и продажи банковских продуктов и услуг; **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 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;

	-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
Трудоемкость обучения:	128 часов
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, по результатам профессионального обучения выдается свидетельство о профессии рабочего, должности служащего.	