Министерство образования Вологодской области

БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж»

**Методические указания**

**по выполнению внеаудиторной**

**самостоятельной работы**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ 04 БАНКОВСКИЙ КОНСАЛТИНГ**

по специальности 38.02.07 Банковское дело

Вологда 2024

|  |  |
| --- | --- |
| Рассмотрено методической комиссией технических и экономических дисциплин  Протокол №10 от 06.06. 2024 г.  Председатель МК  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_О.Б. Литвинова | Одобрено и рекомендовано для внутреннего использования научно-методическим Советом колледжа  Протокол № 4 от 06.06.2024  Председатель НМС  Е.В. Вихарева |

Разработчик – Кощеева Маргарита Алексеевна, преподаватель БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж».

Методические указания предназначены для обучающихся специальности 38.02.07 Банковское дело и направлены на оказание практической помощи при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы по профессиональному модулю.

Содержание

[Введение 4](#__RefHeading___Toc56010711)

[Цели, основные виды самостоятельной работы обучающихся 5](#__RefHeading___Toc56010712)

[Критерии оценки результатов самостоятельной работы 6](#__RefHeading___Toc56010713)

# Введение

ПМ 04 Банковский консалтинг закладывает фундамент для формирования управленческого мышления, понимания сущности маркетинговой деятельности на рынке банковских продуктов (услуг), а также развития практических навыков маркетинговой работы в банковских учреждениях.

Выполнение самостоятельной работы должно способствовать более полному усвоению программного материала.

Методические указания для выполнения самостоятельной работы составлены в соответствии с рабочей программой рассчитаны на 10 часов.

В результате выполнения самостоятельной работы обучающийся должен **уметь**:

- организовывать сбор маркетинговой информации;

- проводить квалифицированный анализ маркетинговой информации;

- оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом;

- этапы и методы проведения комплексного маркетингового исследования в банке;

- методы и способы продаж банковских продуктов.

В результате выполнения самостоятельной работы студент **должен знать:**

- приемами и технологией обобщения маркетинговой информации на основе использования современных технических средств и информационных технологий;

- навыками принятия решений на основе информации, собранной в ходе маркетинговых исследований;

- владеть приемами и технологией продаж банковских продуктов;

- навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами.

Выполнение заданий по самостоятельной работе должно формировать навыки работы с литературой, умение выбрать главное, самостоятельность в добывании знаний.

# Цели, основные виды самостоятельной работы обучающихся

*Цели самостоятельной внеаудиторной работы обучающихся*

- закрепление, углубление, расширение и систематизация знаний, самостоятельное овладение новым учебным материалом;

- формирование профессиональных явлений;

- формирование умений и навыков самостоятельного умственного труда;

- мотивирование регулярной целенаправленной работы по освоению специальности;

- развитие самостоятельного мышления;

- формирование убежденности, волевых черт характера, способности к самоорганизации.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование темы | Самостоятельная работа обучающихся | Количество часов | Информационное обеспечение |
| Тема 2.  Стратегии продаж  банковских  продуктов и услуг | Провести SWOT-анализ коммерческого банка. Проанализировать виды банковских продуктов для юридических и физических лиц конкретного коммерческого банка | 4 | Сайты коммерческих банков |
| Тема 3.  Методы продаж  банковских  продуктов и услуг | Подготовка презентаций на темы:  - Перекрестные продажи cross-sales.  - Финансовый супермаркет- розничные продажи типовых услуг.  - Финансовый бутик Private banking.  - Стратегия пакетирования банковских продуктов.  - Элементы стратегии продаж внутри банка.  - Фронт-офис продаж банка.  - Персональные продажи.  - Имиджевая реклама.  - Прямая (ATL) и косвенная (BTL) реклама.  - Реклама в прессе.  - Радио и телереклама.  - Спонсоринг.  - Продакт-плейсмент.  - Паблик рилейшнз (PR).  - Медиа – рилайшенз.  - Government Relations.  - Основные особенности маркетинга взаимоотношений.  - Преимущества лояльного клиента.  - CRM – система.  - Процесс формирования лояльности клиентов.  - Кобрендинговые программы лояльности клиентов. | 4 | Банковское дело. В 2 ч. Часть 2. Технологии обслуживания клиентов : учебник для СПО / А. М. Тавасиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2022. —301 с |
| Тема 6.  Качество  обслуживания в банке | Самостоятельное изучение вопросов «Обеспечение защиты прав и интересов клиентов», «Банковская тайна», «Ответственность банка в случае причинения ущерба интересам клиентов». | 2 | Банковское дело. В 2 ч. Часть 2. Технологии обслуживания клиентов : учебник для СПО / А. М. Тавасиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2022. —301 с |
| Всего: | | 10 |  |

Перед выполнением внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит инструктаж (консультацию) с определением цели задания, его содержания, сроков выполнения, основных требований к результатам работы, критериев оценки, форм контроля и перечня литературы.

Согласно требованиям государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования и плана учебного процесса каждый студент обязан выполнить по каждой учебной дисциплине определенный объем внеаудиторной самостоятельной работы.

В качестве форм и методов контроля внеаудиторной самостоятельной работы используется защита проекта.

# Критерии оценки результатов самостоятельной работы

Критериями оценки результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся являются:

-уровень освоения учебного материала;

-уровень умения использовать теоретические знания при выполнении практических задач;

-уровень сформированности общеучебных умений;

-уровень умения активно использовать электронные образовательные ресурсы, находить требующуюся информацию, изучать ее и применять на практике;

-обоснованность и четкость изложения материала;

-оформление материала в соответствии с требованиями стандарта;

-уровень умения ориентироваться в потоке информации, выделять

главное;

-уровень умения четко сформулировать проблему, предложив ее решение, критически оценить решение и его последствия;

-уровень умения определить, проанализировать альтернативные возможности, варианты действий;

-уровень умения сформулировать собственную позицию, оценку и аргументировать ее.