

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого»

Гуманитарно-экономический колледж

Утверждаю

Заместитель директора по УМ и ВР

А.П. Капустина А.П. Капустина
(подпись)

«22» ноября 2016 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по учебной дисциплине

ОП.22 Организация продажи банковских продуктов и услуг

Специальность 38.02.07 Банковское дело

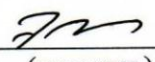
Фонд оценочных средств по учебной дисциплине «Организация продажи банковских продуктов» разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта (приказ Министерства образования и науки РФ от 28.07.14 года № 837) по специальности среднего образования 38.02.07 Банковское дело, в соответствии с учебным планом по специальности 38.02.07 Банковское дело.

Организация-разработчик: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого» Многопрофильный колледж НовГУ, Гуманитарно-экономический колледж

Разработчик:

к.э.н., преподаватель С.А. Белова

Фонд оценочных средств одобрен предметной (цикловой) комиссией, протокол № 5 от 21.11.2016г.

Председатель предметной (цикловой) комиссии  / Чулчина З.В.
(подпись) (ФИО)

Паспорт комплекта фонда оценочных средств по учебной дисциплине

ОП.22 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖИ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

Специальность: 38.02.07 Банковское дело

Наименование раздела, темы	Коды контро лируе мых компе тенций	Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Наименование контрольно-оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Раздел 1 Банковский продукт и его экономическое содержание	ОК 1–11 ПК 1.6	уметь: - представлять преимущества конкретных банковских продуктов и услуг; -формировать положительное мнение у клиентов о деловой репутации банка; знать: - принципы и правила установления контактов с клиентами; - психологические типы клиентов; - способы выявления потребностей клиентов;	<i>Ситуационная задача Деловая игра Устный опрос по разделу Тестовые задания по разделу</i>	<i>Перечень вопросов для подготовки к дифференцированно му зачету</i>
Раздел 2 Организация эффективной продажи банковского продукта		уметь: - формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг; - владеть техникой ведения переговоров с клиентами; - организовывать презентации банковских продуктов и услуг; - предотвращать и разрешать конфликтные ситуации; - использовать личное имиджевое воздействие на клиента. знать: -этапы продажи банковских продуктов и услуг; - правила подготовки и проведения эффективной презентации; - приемы и методы работы с возражениями; - правила поведения в конфликтных ситуациях; - приемы и методы послепродажного сопровождения клиентов.	<i>Ситуационная задача Деловая игра Устный опрос по разделу Тестовые задания по разделу</i>	