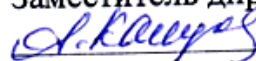


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого»

ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

Утверждаю

Заместитель директора по УМ и ВР



А.П. Капустина

(подпись)

«06» 09 2018 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по учебной дисциплине

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖИ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Специальность:

38.02.07 Банковское дело

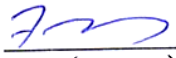
Фонд оценочных средств по учебной дисциплине «Организация продажи банковских продуктов и услуг» разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта (приказ Министерства образования и науки РФ от 05.02.2018 года № 67) по специальности среднего профессионального образования 38.02.07 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», Гуманитарно-экономический колледж

Разработчик:

Гусева Г.В., преподаватель колледжа

Фонд оценочных средств одобрен предметной (цикловой) комиссией профессионального цикла, протокол № 1 от 05.09.2018 г.

Председатель предметной (цикловой) комиссии  / Чупина Э.В.
(подпись)

Паспорт комплекта фонда оценочных средств по учебной дисциплине

ОП.11 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖИ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Специальность: 38.02.07 Банковское дело

Наименование раздела, темы	Коды проверя емых компете ний	Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Наименование контрольно-оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
РАЗДЕЛ 1 Технология успешных продаж банковских услуг и продуктов				
Тема 1.1 Продукты банка: описание и методы продаж	ОК 1	Знать: ✓ основные виды банковских продуктов и услуг и их краткое описание; ✓ индивидуальную линейку продуктов банка; ✓ конкурентные преимущества банка. Уметь: ✓ формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг; ✓ формировать положительное мнение у клиентов о деловой репутации банка; ✓ представлять преимущества конкретных банковских продуктов и услуг; ✓ владеть техникой ведения переговоров с клиентами; ✓ организовывать презентации банковских продуктов и услуг; ✓ предотвращать и разрешать конфликтные ситуации; ✓ использовать личностное воздействие на клиента.	Устный фронтальный опрос	Вопросы и практические задания для подготовки к диф. зачету
	ОК 2		Контрольная работа 1	
	ОК 3			
	ОК 4			
	ОК 5			
	ОК 9			
	ОК 10			
	ОК 11			
	ПК 1.6			
	ПК 1.6			

Тема 1.2 Продажи розничных продуктов в офисе банка	Знать: ✓ этапы продажи банковских продуктов и услуг; ✓ принципы и правила установления контактов с клиентами; ✓ психологические типы клиентов; ✓ правила подготовки и проведения эффективной презентации. Уметь: ✓ выявлять потребности клиента; ✓ подготавливать и проводить эффективные презентации банковских продуктов и услуг	Устный индивидуальный опрос	
Тема 1.3 Система реализации банковского продукта. Цели и методы сбыт	Знать: ✓ основные методы продажи банковских продуктов и услуг ✓ политика реализации банковских продуктов: виды продуктов, рынки, кто реализует. ✓ банковские методы сбыта. Уметь: ✓ демонстрировать клиенту его выгоды от сотрудничества с банком или получения нового продукта или услуги.	Устный индивидуальный опрос	
Тема 1.4 Организация продажи банковских продуктов и услуг	Знать: ✓ Особенности продажи банковских продуктов и услуг. ✓ правила организации продажи банковских продуктов и услуг. Уметь: ✓ использовать принцип продажи - исходить из реальных потребностей клиента»	Тест (90 мин) Контрольная работа 3	
Тема 1.6 Расходы банка на совокупный банковский продукт	Знать: ✓ расходы банка по формированию ресурсной базы. Уметь: ✓ рассчитывать зависимость величины издержек по привлечению ресурсов от видов и сроков их привлечения, уровня банковского менеджмента.	Контрольная работа 4	
Раздел 2. Правила продаж. Работа менеджера по продажам			

Тема 2.2 Специфика маркетинга в кредитных организациях	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 9 ОК 10 ОК 11 ПК 1.6	Знать: ✓ виды рекламных материалов; ✓ тактику привлечения клиентов и принципы взаимодействия; ✓ мотивацию персонала и клиентов.	Практическое задание	
---	--	---	-------------------------	--