

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)

Институт экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:
Директор


Е. В. Нехода

« 10 » 06 2022 г.



Рабочая программа дисциплины

Технологии продаж

по направлению подготовки

38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) подготовки :

Финансовая экономика

Форма обучения

Очная

Квалификация

Бакалавр

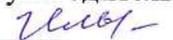
Год приема

2022

Код дисциплины в учебном плане: Б1.В.ДВ.06.02

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ОП

 Т.Г.Ильина

Томск

1. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

ПК-3 Мониторинг конъюнктуры финансовых и товарно-сырьевых рынков и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

ИПК-3.1 Знает виды и характеристики финансовых продуктов и услуг, экономические и юридические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг

ИПК-3.3 Способен осуществлять операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией

2. Задачи освоения дисциплины

– Освоить понятийный аппарат торговли и ее составляющие, отличия традиционной от интернет-торговли, особенности торговли в финансовой и банковской сфере.

– Научиться применять понятийный аппарат для организации продаж в финансово-банковской сфере при решении практических задач профессиональной деятельности.

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к Блоку 1 «Дисциплина (модули)».

Дисциплина относится к части образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений, предлагается обучающимся на выбор.

4. Семестр(ы) освоения и форма(ы) промежуточной аттестации по дисциплине

Седьмой семестр, зачет

5. Входные требования для освоения дисциплины

Для успешного освоения дисциплины требуются результаты обучения по следующим дисциплинам: финансовая система и институты, финансовые рынки и инструменты, банковское дело, маркетинг.

6. Язык реализации

Русский

7. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 часов, из которых:

-лекции: 16 ч.

-практические занятия: 16 ч.

в том числе практическая подготовка: 4 ч.

Объем самостоятельной работы студента определен учебным планом.

8. Содержание дисциплины, структурированное по темам

Тема 1. Понятие торговли и ее составляющие.

Отличия традиционной от интернет-торговли.

Особенности торговли в финансовой и банковской сфере.

Тема 2. Виды финансовых, банковских и страховых продуктов и услуг.

Тема 3. Структуризация системы сбыта финансовых и банковских продуктов.

Тема 4. Виды стратегий и каналов продаж в финансово-банковской сфере и их сравнительная характеристика.

Перспективы развития онлайн- каналов продаж.

Тема 5. Характеристика основных методов сбыта финансовых, банковских и страховых продуктов.

Тема 6. Организация продаж в финансово-банковской сфере. Российская система организации продаж.

9. Текущий контроль по дисциплине

Текущий контроль по дисциплине проводится путем контроля посещаемости, проведения контрольных работ, тестов по лекционному материалу, деловых игр по темам, выполнения домашних заданий и фиксируется в форме контрольной точки не менее одного раза в семестр.

10. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации

Зачет в седьмом семестре проводится в письменной форме по билетам. Билет содержит два теоретических вопроса и одну задачу. Продолжительность зачета 1,5 часа.

Примерный перечень теоретических вопросов:

1. Понятие, характеристика и специфика банковских продуктов и услуг.
2. Этапы разработки и совершенствования банковских продуктов.
3. Конкуренция на рынке банковских услуг и финансово-инвестиционных продуктов.
4. Сегментация рынка банковских и финансовых услуг.
5. Маркетинговый анализ клиентов и продуктов банковских и финансовых организаций.
6. Теории покупательского поведения и особенности их применения на финансовом и банковском рынке.
7. Стратегии и методы продаж банковских и финансовых продуктов и услуг.
8. Банковская и финансовая инфраструктура по сыту и обслуживанию рынка продаж.
9. Понятие, характеристика и специфика традиционной от интернет - торговли в банковской и финансовой сфере.

Примеры заданий:

1. На основе изучения условий расчетного обслуживания в различных банках провести анализ и дать оценку по следующим направлениям:
 - уровень разнообразия предоставляемых услуг;
 - уровень тарифов за расчетное обслуживание.
2. На основе изучения текущих тенденций на рынке банковских услуг и анализа продуктового ряда коммерческого банка региона необходимо предложить усовершенствованный банковский продукт для предприятий реального сектора экономики. Разработать план мероприятий по разработке и внедрению банковского продукта на рынке. Выводы представить в письменной форме.
3. Изучить у нескольких местных банков предлагаемые ими банковские продукты с точки зрения жизненного цикла. Изучение провести на основании материалов, опубликованных в средствах массовой информации, а также используя Интернет-ресурсы. Выявить для каждого этапа жизненного цикла свои группы банковских продуктов.

Сделать выводы. Результаты представить в табличной форме.

Результаты зачета с оценкой определяются оценками «зачтено» при наличии правильных ответов более 60%, «не зачтено» - если правильные ответы составляют 59% и менее.

11. Учебно-методическое обеспечение

а) Электронный учебный курс по дисциплине в электронном университете «Moodle» - <https://moodle.tsu.ru/course/view.php?id=00000>

б) Оценочные материалы текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине.

12. Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет

а) основная литература:

– Тупикин К. Технологии продаж банковских продуктов. / К.Тупикин. – ЛитРес. – 2018. – 230 с. – Электронный доступ: <https://www.litres.ru/konstantin-tupikin/tehnologii-prodazh-bankovskih-produktov/>

– Маркетинг на финансовом рынке: Учебное пособие / К.А. Смирнов, Т.Е. Никитина. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 207 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-005579-4, 500 экз. [Электронный ресурс] - <http://znanium.com/bookread.php?book=345001>

– Гусева И.А. Финансовые рынки и институты. Учебник. – М.: Юрайт, 2021. – 347 с. Электронный ресурс: <https://urait.ru/viewer/finansovye-rynki-i-instituty-469564#page/2>

– Банковское дело и банковские операции: учебник /М.С.Марамыгин, Е.Г.Шатковская, М. П. Логинов, Н. Н. Мокеева, Е. Н. Прокофьева, А. Е. Заборовская, А. С. Долгов ; под ред. М. С. Марамыгина, Е. Г. Шатковской ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2021. – 567 с. : ил. – Библиогр.: с. 504–512. – 100 экз. – ISBN 978-5-7996-3104-8. – Текст : непосредственный.

б) дополнительная литература:

– О рекомендациях по информационному содержанию и организации Web-сайтов кредитных организаций в сети Интернет [Электронный ресурс]: Письмо Банка России от 23.10.2009 г., No 128-Г// Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

– Никулина, Н.Н. Страховой маркетинг: учебное пособие / Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. - Москва: Юнити-Дана, 2015. - 503 с.

– Николаева Т.Н. Банковский маркетинг. Российский и зарубежный опыт: учебное пособие. / Т.Н.Николаева. – ЛитРес – 2016. – 188с.

в) ресурсы сети Интернет:

– Информация по кредитным организациям [Электронный ресурс] – Официальный сайт Центрального Банка России, 2013. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

– Рейтинг маркетинговых идей [Электронный ресурс] – Официальный сайт Ассоциации российских банков, 2013. – Режим доступа: <http://www.arb.ru>

– Журнал «Финансовые рынки и банки» - <http://finmarketbank.ru/>

– Журнал «Финансы» - www.finansmag.ru

– Официальный сайт Банка России - <https://www.cbr.ru/>

– Официальный сайт Ассоциации российских банков - <https://arb.ru/>

Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ - www.gsk.ru

– Официальный сайт Всемирного банка - www.worldbank.org

– Общероссийская Сеть КонсультантПлюс Справочная правовая система. <http://www.consultant.ru>

13. Перечень информационных технологий

- а) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:
– Microsoft Office Standart 2013 Russian: пакет программ. Включает приложения: MS Office Word, MS Office Excel, MS Office PowerPoint, MS Office OneNote, MS Office Publisher, MS Outlook, MS Office Web Apps (Word Excel MS PowerPoint Outlook);
– публично доступные облачные технологии (Google Docs, Яндекс диск и т.п.).

- б) информационные справочные системы:
– Электронный каталог Научной библиотеки ТГУ – <http://chamo.lib.tsu.ru/search/query?locale=ru&theme=system>
– Электронная библиотека (репозиторий) ТГУ – <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Index>
– ЭБС Лань – <http://e.lanbook.com/>
– ЭБС Консультант студента – <http://www.studentlibrary.ru/>
– Образовательная платформа Юрайт – <https://urait.ru/>
– ЭБС ZNANIUM.com – <https://znanium.com/>
– ЭБС IPRbooks – <http://www.iprbookshop.ru/>

- в) профессиональные базы данных (*при наличии*):
– Университетская информационная система РОССИЯ – <https://uisrussia.msu.ru/>
– Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) – <https://www.fedstat.ru/>

14. Материально-техническое обеспечение

Аудитории для проведения занятий лекционного типа.

Аудитории для проведения занятий семинарского типа, индивидуальных и групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой и доступом к сети Интернет, в электронную информационно-образовательную среду и к информационным справочным системам.

Аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа индивидуальных и групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации в смешенном формате («Актру»).

15. Информация о разработчиках

Ильина Татьяна Геннадьевна, доцент, к.э.н., зав.кафедрой финансов и учета ИЭМ ТГУ