Аннотация
к программе профессионального модуля
«Выполнение работ по профессии «Агент банка»

Профессиональный модуль учебного плана подготовки специалиста банковского дела по специальности 38.02.07 Банковское дело.

Целями освоения профессионального модуля являются: формирование у студентов практического опыта формирования клиентской базы; осуществления продвижения и продажи банковских продуктов и услуг.

Задачами модуля являются: формирование целостных знаний и умений: собирать и использовать информацию с целью поиска потенциальных клиентов; использовать различные каналы для выявления потенциальных клиентов; устанавливать деловые контакты с потенциальными клиентами; мотивировать потенциальных клиентов к сотрудничеству; использовать технические средства коммуникации; организовывать деловые встречи с клиентами; владеть техникой ведения переговоров с клиентами; организовывать презентации банковских продуктов и услуг; предотвращать и разрешать конфликтные ситуации в переговорах; формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; использовать личное имиджевое воздействие на клиента; использовать современные офисные технологии для ведения переговоров; информировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах; компетентно отвечать на вопросы клиентов о банковских продуктах и услугах; переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка; выявлять потребности клиентов; стимулировать клиентов повторно обращаться в банк; мотивировать лояльность клиентов банка; формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг; рекламировать продукты и услуги банка; представлять преимущества и конкурентоспособность банковской услуги; консультировать клиентов по заполнению документов на приобретение конкретного банковского продукта; выступать посредником между клиентами и банком; информировать клиента о новых банковских продуктах и услугах; способствовать разрешению проблем клиента (находить варианты, схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка); использовать технические средства коммуникации; осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг; анализировать результаты работы с целью дальнейшего её совершенствования; осуществлять обмен опытом с коллегами; осваивать новые технологии продаж банковских продуктов и услуг; выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк.

Профессиональный модуль «Выполнение работ по профессии «Агент банка» входит в профессиональный цикл.

Изучение профессионального модуля способствует формированию у специалиста банковского дела следующих общих и профессиональных компетенций:

Осуществлять поиск потенциальных клиентов.

Устанавливать деловые контакты с клиентами.

Выявлять и формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.

Производить продажу банковских продуктов и услуг с использованием маркетинговых технологий.

Осуществлять информационное сопровождение клиентов.

Осуществлять мониторинг эффективности продаж банковских продуктов и услуг.