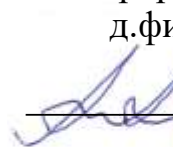


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе  
д.филос.н., доц. Атанов А.А.



29.05.2025г.

**Рабочая программа дисциплины**  
**Б1.У.6. Технологии продаж финансовых услуг**

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика  
Направленность (профиль): Финансы и кредит (Русско-китайская программа  
двойного дипломирования г. Шеньян)  
Квалификация выпускника: бакалавр  
Форма обучения: очная

|                                                                        |     |
|------------------------------------------------------------------------|-----|
| Курс                                                                   | 3   |
| Семестр                                                                | 32  |
| Лекции (час)                                                           | 36  |
| Практические (сем, лаб.) занятия (час)                                 | 36  |
| Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час) | 108 |
| Курсовая работа (час)                                                  |     |
| Всего часов                                                            | 180 |
| Зачет (семестр)                                                        |     |
| Экзамен (семестр)                                                      | 32  |

Иркутск 2025

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.01 Экономика.

Авторы М.Е. Горчакова, Е.П. Лемзякова

### 1. Цели изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Технологии продаж финансовых услуг» является формирование у студентов практических навыков оперативного планирования продаж, организации продаж финансовых продуктов, в частности, банковских и страховых, применения розничных технологий продаж в финансов-кредитной сфере, проведения анализа эффективности различных каналов продаж.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

#### Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

| Код компетенции по ФГОС ВО | Компетенция                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-1                       | Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и деятельность экономических субъектов |

#### Структура компетенции

| Компетенция                                                                                                                                                                                                                           | Формируемые ЗУНы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-1 Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и деятельность экономических субъектов | З. Знать основные экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и различные стороны деятельности экономических субъектов<br>У. Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета финансово-экономических и социально-экономических показателей<br>Н. Владеть навыком осуществления расчета экономических и социально-экономических показателей, позволяющих дать характеристику социально-экономическим процессам и деятельности экономических субъектов |

### 3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Часть, формируемая участниками образовательных отношений.

### 4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зач. ед., 180 часов.

| Вид учебной работы               | Количество часов |
|----------------------------------|------------------|
| Контактная(аудиторная) работа    |                  |
| Лекции                           | 36               |
| Практические (сем, лаб.) занятия | 36               |

|                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------|-----|
| Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам | 108 |
| Всего часов                                                      | 180 |

## 5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

### 5.1. Содержание разделов дисциплины

| № п/п | Раздел и тема дисциплины                      | Семестр | Лекции | Семинар<br>Лаборат.<br>Практич. | Самостоят.<br>раб. | В интерактивной<br>форме | Формы текущего контроля успеваемости                                      |
|-------|-----------------------------------------------|---------|--------|---------------------------------|--------------------|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Содержание процесса продаж в финансовой сфере | 32      | 12     | 12                              | 36                 |                          | Выполнение кейса. Кейс. Разработка презентации финансового продукта. Эссе |
| 2     | Управление продажами в финансовой сфере       | 32      | 12     | 12                              | 36                 |                          | Анализ каналов продвижения финансовых продуктов организации               |
| 3     | Технологии продаж финансовых продуктов.       | 32      | 12     | 12                              | 36                 |                          | Тест по разделу 3                                                         |
|       | ИТОГО                                         |         | 36     | 36                              | 108                |                          |                                                                           |

### 5.2. Лекционные занятия, их содержание

| № п/п | Наименование разделов и тем                                     | Содержание                                                                                                                                       |
|-------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Понятие и разработка финансового продукта.                      | Понятие, моделирование финансового продукта, понятие «качество финансовой продукции», стадии жизненного цикла страховых продуктов.               |
| 2     | Классификация финансовых продуктов                              | Виды финансовых продуктов                                                                                                                        |
| 3     | Роль и место продаж в финансово-кредитной организации.          | Структура продаж в финансовом бизнесе. Содержание процесса продаж в финансово-кредитной организации и проблемы в сфере розничных продаж.         |
| 4     | Стратегическое управление продажами.                            | Формирование продуктовой стратегии.                                                                                                              |
| 5     | Оперативное планирование продаж.                                | Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере продаж финансовых услуг при осуществлении оперативного планирования. Принципы планирования. |
| 6     | Организационные структуры и каналы продаж финансовых продуктов. | Организационная структура продаж финансово-кредитной организации: характеристика, классификация. Классификация технологий продаж.                |

| № п/п | Наименование разделов и тем                                           | Содержание                                                                                                                                                                |
|-------|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7     | Организационные структуры и каналы продаж финансовых продуктов.       | Каналы продаж в финансово-кредитной организации.                                                                                                                          |
| 8     | Технологии посреднических продаж в финансовой деятельности.           | Технология агентских продаж. Технология брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. Технология банковских продаж.<br>Технологии сетевых посреднических продаж. |
| 9     | Технологии прямых розничных продаж в финансово-кредитной организации. | Технология прямых офисных продаж. Интернет-маркетинг.                                                                                                                     |

### 5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

| № раздела и темы | Содержание и формы проведения                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                | Понятие и разработка финансового продукта.. Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии, самостоятельная работа с презентацией страхового продукта.<br>Понятие, моделирование страхового продукта, понятие «качество страховой продукции», стадии жизненного цикла страховых продуктов. |
| 1                | Роль и место продаж в финансово-кредитной организации. . Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии.<br>Системы продаж в страховом предпринимательстве. Структура продаж в страховом бизнесе. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж.     |
| 2                | Стратегическое управление продажами. Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии, решение задач.<br>Маркетинговая стратегия продаж. Определение целевых клиентских сегментов. Формирование продуктовой стратегии. Формирование стратегии развития каналов продаж.                       |
| 2                | Оперативное планирование продаж.. Проводится в форме практического занятия.<br>Виды и формы плана продаж. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж. Методы разработки плана и бюджета продаж.                                                                                                                                  |
| 3                | Организационные структуры и каналы продаж финансовых продуктов. Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии, доклады по страховым рынкам.<br>Организационная структура продаж страховой компании: характеристика, классификация. Классификация технологий продаж в страховании          |
| 3                | Организационные структуры и каналы продаж финансовых продуктов. Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии, доклады по страховым рынкам.<br>Каналы продаж в страховой компании. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках.                                          |

| № раздела и темы | Содержание и формы проведения                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3                | Технологии посреднических продаж в финансовой деятельности..<br>Проводится в форме презентации.<br>Технология агентских продаж. Технология брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. Технология банковских продаж.<br>Технологии сетевых посреднических продаж.        |
| 3                | Технологии прямых розничных продаж в финансово-кредитной организации.. Проводится в форме презентации.<br>Технология агентских продаж. Технология брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. Технология банковских продаж.<br>Технологии сетевых посреднических продаж. |
| 2                | Продвижение финансовых продуктов. Проводится в форме презентации                                                                                                                                                                                                                    |

## 6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

### 6.1. Текущий контроль

| № п/п | Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины) | Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО | (ЗУНы:<br>(З.1...З.п,<br>У.1...У.п,<br>Н.1...Н.п)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства) | Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале) |
|-------|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | 1. Содержание процесса продаж в финансовой сфере                      | ПК-1                                        | З.Знать основные экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и различные стороны деятельности экономических субъектов<br>У.Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета финансово-экономических и социально-экономических показателей<br>Н.Владеть навыком осуществления расчета экономических и социально- | Выполнение кейса                                                                                                                                                                                                                                   | Полнота раскрытия темы (5)                                                                                                                    |

| №<br>п/п | Этапы<br>формирования<br>компетенций<br>(Тема из<br>рабочей<br>программы<br>дисциплины) | Перечень<br>формируемых<br>компетенций<br>по ФГОС ВО | (ЗУНы:<br>(З.1...З.п,<br>У.1...У.п,<br>Н.1...Н.п)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Контрольные задания или<br>иные материалы,<br>необходимые для оценки<br>знаний, умений, навыков<br>и (или) опыта<br>деятельности,<br>характеризующих этапы<br>формирования<br>компетенций в процессе<br>освоения образовательной<br>программы<br>(Наименование<br>оценочного средства) | Описание<br>показателей и<br>критериев<br>оценивания<br>компетенций на<br>различных этапах их<br>формирования,<br>описание шкал<br>оценивания (по 100-<br>балльной шкале) |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                                                                         |                                                      | экономических<br>показателей,<br>позволяющих дать<br>характеристику<br>социально-<br>экономическим<br>процессам и<br>деятельности<br>экономических<br>субъектов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                           |
| 2        |                                                                                         | ПК-1                                                 | З.Знать основные<br>экономические и<br>социально-<br>экономические<br>показатели,<br>характеризующие<br>социально-<br>экономические<br>процессы и различные<br>стороны деятельности<br>экономических<br>субъектов<br>У.Уметь применять<br>типовые методики и<br>следовать<br>требованиям<br>нормативно-правовой<br>базы при<br>осуществлении<br>расчета финансово-<br>экономических и<br>социально-<br>экономических<br>показателей<br>Н.Владеть навыком<br>осуществления<br>расчета<br>экономических и<br>социально-<br>экономических<br>показателей,<br>позволяющих дать<br>характеристику<br>социально-<br>экономическим<br>процессам и<br>деятельности<br>экономических<br>субъектов | Кейс                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Полнота<br>раскрытия темы<br>(5)                                                                                                                                          |
| 3        |                                                                                         | ПК-1                                                 | З.Знать основные<br>экономические и<br>социально-                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Разработка<br>презентации<br>финансового продукта                                                                                                                                                                                                                                      | Подготовка к<br>презентации<br>финансового                                                                                                                                |

| №<br>п/п | Этапы<br>формирования<br>компетенций<br>(Тема из<br>рабочей<br>программы<br>дисциплины) | Перечень<br>формируемых<br>компетенций<br>по ФГОС ВО | (ЗУНы:<br>(З.1...З.п,<br>У.1...У.п,<br>Н.1...Н.п)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Контрольные задания или<br>иные материалы,<br>необходимые для оценки<br>знаний, умений, навыков<br>и (или) опыта<br>деятельности,<br>характеризующих этапы<br>формирования<br>компетенций в процессе<br>освоения образовательной<br>программы<br>(Наименование<br>оценочного средства) | Описание<br>показателей и<br>критериев<br>оценивания<br>компетенций на<br>различных этапах их<br>формирования,<br>описание шкал<br>оценивания (по 100-<br>балльной шкале) |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                                                                         |                                                      | экономические<br>показатели,<br>характеризующие<br>социально-<br>экономические<br>процессы и различные<br>стороны деятельности<br>экономических<br>субъектов<br>У.Уметь применять<br>типовые методики и<br>следовать<br>требованиям<br>нормативно-правовой<br>базы при<br>осуществлении<br>расчета финансово-<br>экономических и<br>социально-<br>экономических<br>показателей<br>Н.Владеть навыком<br>осуществления<br>расчета<br>экономических и<br>социально-<br>экономических<br>показателей,<br>позволяющих дать<br>характеристику<br>социально-<br>экономическим<br>процессам и<br>деятельности<br>экономических<br>субъектов |                                                                                                                                                                                                                                                                                        | продукта (15)                                                                                                                                                             |
| 4        |                                                                                         | ПК-1                                                 | З.Знать основные<br>экономические и<br>социально-<br>экономические<br>показатели,<br>характеризующие<br>социально-<br>экономические<br>процессы и различные<br>стороны деятельности<br>экономических<br>субъектов<br>У.Уметь применять<br>типовые методики и<br>следовать<br>требованиям                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Эссе                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Полнота<br>раскрытия темы,<br>творческий<br>подход (5)                                                                                                                    |

| №<br>п/п | Этапы<br>формирования<br>компетенций<br>(Тема из<br>рабочей<br>программы<br>дисциплины) | Перечень<br>формируемых<br>компетенций<br>по ФГОС ВО | (ЗУНы:<br>(З.1...З.п,<br>У.1...У.п,<br>Н.1...Н.п)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Контрольные задания или<br>иные материалы,<br>необходимые для оценки<br>знаний, умений, навыков<br>и (или) опыта<br>деятельности,<br>характеризующих этапы<br>формирования<br>компетенций в процессе<br>освоения образовательной<br>программы<br>(Наименование<br>оценочного средства) | Описание<br>показателей и<br>критериев<br>оценивания<br>компетенций на<br>различных этапах их<br>формирования,<br>описание шкал<br>оценивания (по 100-<br>балльной шкале) |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                                                                         |                                                      | нормативно-правовой<br>базы при<br>осуществлении<br>расчета финансово-<br>экономических и<br>социально-<br>экономических<br>показателей<br>Н.Владеть навыком<br>осуществления<br>расчета<br>экономических и<br>социально-<br>экономических<br>показателей,<br>позволяющих дать<br>характеристику<br>социально-<br>экономическим<br>процессам и<br>деятельности<br>экономических<br>субъектов                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                           |
| 5        | 2. Управление<br>продажами в<br>финансовой<br>сфере                                     | ПК-1                                                 | З.Знать основные<br>экономические и<br>социально-<br>экономические<br>показатели,<br>характеризующие<br>социально-<br>экономические<br>процессы и различные<br>стороны деятельности<br>экономических<br>субъектов<br>У.Уметь применять<br>типовые методики и<br>следовать<br>требованиям<br>нормативно-правовой<br>базы при<br>осуществлении<br>расчета финансово-<br>экономических и<br>социально-<br>экономических<br>показателей<br>Н.Владеть навыком<br>осуществления<br>расчета<br>экономических и<br>социально- | Анализ каналов<br>продвижения<br>финансовых<br>продуктов<br>организации                                                                                                                                                                                                                | Включает три<br>раздела, каждый<br>раздел 10 баллов<br>(30)                                                                                                               |

| №<br>п/п | Этапы<br>формирования<br>компетенций<br>(Тема из<br>рабочей<br>программы<br>дисциплины) | Перечень<br>формируемых<br>компетенций<br>по ФГОС ВО | (ЗУНы:<br>(З.1...З.п,<br>У.1...У.п,<br>Н.1...Н.п)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Контрольные задания или<br>иные материалы,<br>необходимые для оценки<br>знаний, умений, навыков<br>и (или) опыта<br>деятельности,<br>характеризующих этапы<br>формирования<br>компетенций в процессе<br>освоения образовательной<br>программы<br>(Наименование<br>оценочного средства) | Описание<br>показателей и<br>критериев<br>оценивания<br>компетенций на<br>различных этапах их<br>формирования,<br>описание шкал<br>оценивания (по 100-<br>балльной шкале) |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                                                                         |                                                      | экономических<br>показателей,<br>позволяющих дать<br>характеристику<br>социально-<br>экономическим<br>процессам и<br>деятельности<br>экономических<br>субъектов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                           |
| 6        | 3. Технологии<br>продаж<br>финансовых<br>продуктов.                                     | ПК-1                                                 | З.Знать основные<br>экономические и<br>социально-<br>экономические<br>показатели,<br>характеризующие<br>социально-<br>экономические<br>процессы и различные<br>стороны деятельности<br>экономических<br>субъектов<br>У.Уметь применять<br>типовые методики и<br>следовать<br>требованиям<br>нормативно-правовой<br>базы при<br>осуществлении<br>расчета финансово-<br>экономических и<br>социально-<br>экономических<br>показателей<br>Н.Владеть навыком<br>осуществления<br>расчета<br>экономических и<br>социально-<br>экономических<br>показателей,<br>позволяющих дать<br>характеристику<br>социально-<br>экономическим<br>процессам и<br>деятельности<br>экономических<br>субъектов | Тест по разделу 3                                                                                                                                                                                                                                                                      | Каждый вопрос -<br>1 балл (40)                                                                                                                                            |
|          |                                                                                         |                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>Итого</b>                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>100</b>                                                                                                                                                                |

## 6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Экзамен в семестре 32.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Каждый вопрос - 4 балла.

**Компетенция: ПК-1 Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и деятельность экономических субъектов**

Знание: Знать основные экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и различные стороны деятельности экономических субъектов

1. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж.
2. Долгосрочный прогноз объемов продаж.
3. Классификация технологий продаж в финансовой деятельности.
4. Маркетинговая стратегия продаж.
5. Методы разработки плана и бюджета продаж.
6. Оперативное планирование продаж. Виды и формы плана продаж.
7. Определение целевых клиентских сегментов.
8. Организационная структура продаж финансово-кредитной организации: характеристика, классификация.
9. Организационные структуры и каналы продаж финансовых продуктов.
10. Понятие и разработка финансового продукта.
11. Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере продаж страховых услуг при осуществлении оперативного планирования. Принципы планирования.
12. Реализация стратегии продаж.
13. Роль и место продаж в финансово-кредитной организации.
14. Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж.
15. Технологии посреднических продаж в финансовой деятельности
16. Технологии прямых розничных продаж в финансово-кредитной организации.
17. Технология персональных продаж .
18. Технология телефонных продаж. Технология интернет-маркетинга.
19. Формирование продуктовой стратегии.
20. Формирование стратегии развития каналов продаж. Ценовая стратегия.

### ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Правильное и полное решение - 30 баллов.

**Компетенция: ПК-1 Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и деятельность экономических субъектов**

Умение: Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета финансово-экономических и социально-экономических показателей

Задача № 1. Дать характеристику, составить схему взаимодействия и составить план продаж по виду канала продаж

Задача № 2. Определить емкость рынка

### ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Правильное и полное решение - 30 баллов.

**Компетенция: ПК-1 Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и деятельность экономических субъектов**

**Навык:** Владеть навыком осуществления расчета экономических и социально-экономических показателей, позволяющих дать характеристику социально-экономическим процессам и деятельности экономических субъектов

Задание № 1. Смоделировать консультацию клиента по продаже финансовых продуктов

Задание № 2. Собрать необходимые данные и провести анализ

### ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования  
Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
**«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «БГУ»)**

Направление - 38.03.01 Экономика  
Профиль - Финансы и кредит (Русско-  
китайская программа двойного  
дипломирования г. Шеньян)  
Центр "Психология успеха и бизнеса"  
Дисциплина - Технологии продаж  
финансовых услуг

### ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. Дать характеристику, составить схему взаимодействия и составить план продаж по виду канала продаж (30 баллов).
3. Смоделировать консультацию клиента по продаже финансовых продуктов (30 баллов).

Составитель \_\_\_\_\_ М.Е. Горчакова

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

### 7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

#### а) основная литература:

1. Маркетинг. учебник для вузов. рек. УМО по образованию в обл. производственного менеджмента. 4-е изд./ С. Божук [и др.].- СПб.: Питер, 2012.-448 с.
2. Драчева Е. Л., Юликов Л. И. Менеджмент. учеб. для сред. проф. образования. допущено Мин-вом образования РФ. 8-е изд./ Е. Л. Драчева, Л. И. Юликов.- М.: Академия, 2007.-280 с.
3. Ермасов С. В. Сергей Викторович, Ермасова Н. Б. Наталья Борисовна Страхование. учеб. для бакалавров. рек. УМО по образованию в обл. финансов, учета и мировой

экономики. 4-е изд., перераб. и доп./ С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова.- М.: Юрайт, 2013.-748 с.

4. Бахматов С.А., Колесникова Т.В. Маркетинг страховых организаций.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014.- 160 с.

5. Адонин А.С. Страховой маркетинг : учебно методический комплекс / А.С. Адонин, Д.С. Туленты. - М.: Евразийский открытый институт, 2010. - 251 с. - URL : <http://www.iprbookshop.ru/10847.html> (14.09.2018)

6. Архипов А.П. Страховой менеджмент [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.П. Архипов. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2011. — 392 с. — 978-5-374-00321-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10848.html>

#### **б) дополнительная литература:**

1. Ефимов С. Л. Деловая практика страхового агента и брокера. учебное пособие/ Гл. ред. Эриашвили Н. Д.- М.: ЮНИТИ, 1996.-416 с.

2. Кнышова Е. Н. Маркетинг. допущено М-вом образования РФ. учеб. пособие для сред. проф. образования/ Е. Н. Кнышова.- М.: ИНФРА-М, 2012.-281 с.

3. Бахматов С. А., Колесникова Т. В. Маркетинг страховых организаций. учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп./ С. А. Бахматов, Т. В. Колесникова.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014.-145 с.

4. Мазилкина Е.И. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности (2-е издание) [Электронный ресурс] : учебник / Е.И. Мазилкина. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 300 с. - URL : <http://www.iprbookshop.ru/57160.html> (14.09.2018)

5. Никулина Н.Н. Страховой менеджмент [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Коммерция», «Антикризисное управление» / Н.Н. Никулина, Н.Д. Эриашвили. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 703 с. — 978-5-238-02089-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34514.html>

#### **8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы**

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

– Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет

– КиберЛенинка, адрес доступа: <http://cyberleninka.ru>. доступ круглосуточный, неограниченный для всех пользователей, бесплатное чтение и скачивание всех научных публикаций, в том числе пакет «Юридические науки», коллекция из 7 журналов по правоведению

– Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU, адрес доступа: <http://elibrary.ru/>. доступ к российским журналам, находящимся полностью или частично в открытом доступе при условии регистрации

#### **9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области банковского дела, страхового дела, маркетинга.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее

практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий);
- и др.

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- написание рефератов, докладов;
- подготовка к семинарам и лабораторным работам;
- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин и др.

#### **10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения**

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- MS Office,
- КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,

#### **11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):**

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,
- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,
- Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий