

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)

Институт экономики и менеджмента

УТВЕРЖДЕНО:  
Директор ИЭМ  
Е.В. Нехода

Рабочая программа дисциплины

**Технологии продаж**

по направлению подготовки

**38.03.01 Экономика**

Направленность (профиль) подготовки:  
**«Финансовая экономика»**

Форма обучения  
**Очная**

Квалификация  
**Бакалавр**

Год приема  
**2021**

СОГЛАСОВАНО:  
Руководитель ОП  
Т.Г. Ильина

Председатель УМК  
В.В. Маковеева

## **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](http://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](http://www.gsk.ru)

– Официальный сайт Всемирного банка - [www.worldbank.org](http://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 смешанном формате («Актру»).

### 15. Информация о разработчиках

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