### МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

#### «Оренбургский государственный университет»

Кафедра банковского дела и страхования



#### ДИСЦИПЛИНЫ

«Б.1.В.ДВ.5.3 Планирование и продажи банковских и страховых продуктов»

Уровень высшего образования

#### БАКАЛАВРИАТ

Тип образовательной программы Программа академического бакалавриата

> Квалификация <u>Бакалавр</u> Форма обучения <u>Очная, заочная</u>

**Рабочая программа дисциплины** «Б.1.В.ДВ.5.3 Планирование и продажи банковских и страховых продуктов» /сост.

И.А. Резник - Оренбург: ОГУ, 2015

Рабочая программа предназначена студентам очной, заочной формы обучения по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

<sup>©</sup> Резник И.А., 2015

<sup>©</sup> ОГУ, 2015

#### Содержание

1 Цели и задачи освоения дисциплины	4
2 Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
3 Требования к результатам обучения по дисциплине	8
4 Структура и содержание дисциплины	
4.1 Структура дисциплины	
4.2 Содержание разделов дисциплины	
4.3 Лабораторные работы	
5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины	
5.1 Основная литература	12
5.2 Дополнительная литература	
5.3 Периодические издания	13
5.4 Интернет-ресурсы	13
5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные	14
справочные системы современных информационных технологий	
6 Материально-техническое обеспечение дисциплины	14
Лист согласования рабочей программы дисциплины	15
Дополнения и изменения в рабочей программе дисциплины	
Приложения:	
Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по	
дисциплине	
Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	

#### 1 Цели и задачи освоения дисциплины

#### Цель освоения дисциплины:

Сформировать у студентов целостное представление о содержании планирования и продажи банковских и страховых продуктов, обучить студентов осуществлять оперативное планирование продаж, реализовывать различные технологии продаж банкострахования.

#### Задачи:

- изучение специфики планирования и продажи банковских и страховых продуктов, основ, принципов, методов, функций маркетинга;
- определение специфики банковского и страхового продукта, отличие его от материального товара;
  - рассмотрение основных этапов планирования и продажи банковских и страховых продуктов;
  - изучение различных технологий продаж банковских и страховых продуктов.

#### 2 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к дисциплинам (модулям) по выбору вариативной части блока 1 «Дисциплины (модули)»

Пререквизиты дисциплины: Б.1.Б.13 Статистика, Б.1.Б.14 Эконометрика, Б.1.Б.17 Деньги, кредит, банки, Б.1.Б.18 Маркетинг, Б.1.Б.21 Региональная экономика, Б.1.В.ОД.5 Страховое дело, Б.1.В.ОД.7 Деятельность финансовых посредников на рынке ценных бумаг

Требования к входным результатам обучения, необходимым для освоения дисциплины

Предварительные результаты обучения, которые должны быть	Компетенции
сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	
Знать: предмет и функции философии, место философии в культуре;	ОК-1 способностью
основные этапы исторического развития философии	использовать основы
<b>Уметь:</b> применять философские методы постижения	философских знаний для
действительности; формировать и отстаивать собственную позицию	формирования
по различным проблемам философии; использовать положения и	мировоззренческой позиции
категории философии для оценки и анализа современных социальных	
тенденций, фактов и явлений;	
Владеть: навыками изучения философских текстов; приемами	
ведения дискуссии по философским темам	
Знать:	ОК-5 способностью работать
Основные законы, принципы и правила общения и основные	в коллективе, толерантно
признаки и особенности современной коммуникации. Закономерности	воспринимая социальные,
межличностных отношений в коллективе. Практические	этнические,
рекомендации, позволяющие более эффективно решать проблемы в	конфессиональные и
области повышения уровня делового общения.	культурные различия
<b>Уметь:</b> Адаптироваться к разным социокультурным реальностям,	
проявлять толерантность к национальным, культурным и	
религиозным различиям. Работать в коллективе для выбора	
оптимального решения проблем и задач, связанных со	
статистическими исследованиями. Грамотно пользоваться	
коммуникативной культурой, способностью к обобщению, анализу,	
восприятию деловой информации.	
Владеть: Навыками толерантного межкультурного общения через	
применение культурологических знаний о мировых национальных и	
этнических особенностях культур, о способах приобретения,	

Предварительные результаты обучения, которые должны быть	Компетенции
сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	Trown or on Am
хранения и передачи мирового социокультурного опыта, базисных	
ценностей культуры.	
Знать:	ОК-7 способностью к
Содержание процессов самоорганизации и самообразования, их	самоорганизации и
особенностей и технологий реализации, исходя из целей	самообразованию
совершенствования профессиональной деятельности. Организовывать	- Constitution of the cons
планирование, анализ, самооценку своей учебно- познавательной	
деятельности.	
<b>Уметь:</b> Ставить перед собой цели, формулировать задачи и решать	
их. Самостоятельно строить процесс овладения информацией,	
отобранной и структурированной для выполнения профессиональной	
деятельности. Самостоятельно работать с научной и практической	
литературой по различным проблемам статистических исследований.	
Владеть: Культурой мышления, способностью к восприятию,	
анализу, обобщению информации, постановке цели и выбору путей ее	
достижения. Специальной статистической терминологией. Навыками	
самостоятельного изучения и анализа источников статистической	
информации.	
Знать: этапы информатизации общества, основы информационных	ОПК-1 способностью решать
технологий переработки информации; системное программное	стандартные задачи
обеспечение компьютера; прикладные программные продукты; роль и	профессиональной
место методов прикладной математики и информационных	деятельности на основе
технологий в различных предметных областях и сферах человеческой	информационной и
деятельности.	библиографической
Уметь: работать с программными средствами общего назначения;	культуры с применением
настраивать аппаратные средства компьютера; работать в качестве	информационно-
уверенного пользователя персонального компьютера; переводить	коммуникационных
числа из одной системы счисления в другую; формировать таблицы	технологий и с учетом
истинности.	основных требований
Владеть: методами работы в операционных системах, программах	информационной
общего назначения; навыками работы с научно-технической	безопасности
литературой; способами работы с основными офисными	
приложениями.	
<u>Знать:</u>	ОПК-2 способностью
Имеет полный объем знаний по сбору, анализу и обработке данных,	осуществлять сбор, анализ и
необходимых для решения профессиональных задач. Имеет	обработку данных,
системные научные знания в предметной области; конструирует	необходимых для решения
новые знания на межпредметном и метапредметном уровне для	профессиональных задач
решения научно-исследовательских и профессиональных задач.	
<u>Уметь:</u>	
Демонстрирует умения выбора средств и методов, достаточных для	
решения задач сбора, анализа и обработки данных. Решает	
профессиональные задачи в меняющихся условиях деятельности и	
корпоративного взаимодействия	
Владеть:	
Способами познания предметной области, используя	
информационный поиск. Методологией научного поиска в	
исследовательской и прикладной деятельности	OHK 2 7
Знать:	ОПК-3 способностью
Имеет полный объем знаний, отражающий способность выбирать	выбирать инструментальные
инструментальные средства для обработки экономических данных в	средства для обработки
соответствии с поставленной задачей, анализировать результаты	экономических данных в
расчетов и обосновывать полученные выводы.	соответствии с поставленной

Предварительные результаты обучения, которые должны быть	Компетенции
сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	
Уметь:	задачей, проанализировать
Демонстрирует умения выбора средств и методов, достаточных для	результаты расчетов и
решения задач в выборе инструментальных средств для обработки	обосновывать полученные
экономических данных в соответствии с поставленной задачей,	выводы
анализе результатов расчетов и обосновании полученных выводов.	
Владеть: способами познания в выборе инструментальных средств	
для обработки экономических данных в соответствии с поставленной	
задачей, анализе результатов расчетов и обосновании полученных	
выводов, используя информационный поиск.	OTIC 4
<u>Знать:</u>	ОПК-4 способностью
- основные нормативно-правовые документы, регулирующие	находить организационно-
денежно-кредитные отношения;	управленческие решения в
- основные методы использования данных бухгалтерского учета для	профессиональной
принятия управленческих решений.	деятельности и готовностью
Уметь:	нести за них ответственность
- выявлять проблемы денежно-кредитного характера при анализе	
конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом	
критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и	
возможных социально-экономических последствий.	
Владеть:	
- методами и приемами анализа банковской деятельности;	
- навыками самостоятельной работы и самоорганизации.	ПК-4 способностью на
Знать: методы оценки параметров различных эконометрических	
моделей, их предпосылки и последствия нарушения предпосылок <u>Уметь:</u> проводить спецификацию модели	основе описания экономических процессов и
Владеть: методами эконометрического моделирования и	явлений строить стандартные
прогнозирования социально-экономических процессов и явлений	теоретические и
прогнозирования социально-экономических процессов и явлении	эконометрические модели,
	анализировать и
	содержательно
	интерпретировать
	полученные результаты
Знать:	ПК-5 способностью
Состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности;	анализировать и
методику формирования показателей бухгалтерской (финансовой)	интерпретировать
отчетности современной организации; перечень финансовых	финансовую, бухгалтерскую
показателей формируемых на основе бухгалтерской (финансовой)	и иную информацию,
отчетности.	содержащуюся в отчетности
<u>Уметь:</u> Ориентироваться в содержании всех форм бухгалтерской	предприятий различных
(финансовой) отчетности; строить показатели бухгалтерской	форм собственности,
(финансовой) отчетности; интерпретировать финансовое состояние на	организаций, ведомств и т.д.,
основе показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности.	и использовать полученные
Владеть: Имеет навыки: решения на примерах конкретных	сведения для принятия
хозяйственных ситуаций вопросов оценки, учетной регистрации,	управленческих решений
накопления и формирования учетной информации финансового	r
характера с целью последующего ее представления и использования в	
финансовых отчетах; обобщения итогов расчетов показателей	
бухгалтерской (финансовой) отчетности; оценки финансовой	
устойчивости и платежеспособности предприятия; прогнозирования	
вероятности наступления банкротства.	
Знать: Имеет полный объем знаний анализа и интерпретации данных	ПК-6 способностью
отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических	анализировать и
процессах и явлениях, выявлении тенденции изменения социально-	интерпретировать данные
7 7, 1 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7	1 1 1 1 1

Предварительные результаты обучения, которые должны быть сформированы у обучающегом до пачаля изучения дистиплины экономических показателей.  Уметы: Демонегрируст умения выбора средетв и методов, достаточных для вавлиза и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, вызвалять явлениях выявлениять показателей.  Владеты: Владете способами познания предметной области, используя информации понаки показателей.  Владеты: Виды носителей информации; основы функционирования систем обра и обработки статистической информации национальными органами государственной статистики, перечения пациональными органами государственной статистической информации; акторичи посударственной статистической информации, собрать информации, дагоричи посударственной статистической информации, обрабожные источники информации, дагоричи посударственных источных развети об собру, хранению (накоплению) и авализу статистической информации, пользоваться поисковыми системами для «добычи» данных из всемирной сети Изтернет; применять системы управления базами, представлять статистической информации функционных осточных обрабатьнать статистической информации и подототовки е для проведения выправленых согранивами обработки информации променять системы, упрадетавлять статистического исследования в наглядной и доступной форме.  Владеть: Имеет навыки: сбора виформации и различных и подоточных васточников; разработки и проведения выборочных обедерований, вагальных обедерований, направленных са собывающих применять с прижения с собывающих примения с статистического инструментария к собывающей и доступной форме.  Владеть: Поткоры к обстомые обработки информации примения с собывающих разработы и промения в проточения и зараменных средета в примения и набличенных общенных обработных разрачными в развитие в развитие в проточения и провежения в поточения и потребителья, межательных разменных обработных и продажени		
уметь: Демонстрирует умения выбора средств и методов, достаточных для анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и вархнеты. Владет способами познания предметной области, используя информационный поиск.  Визысть: Владеет способами познания предметной области, используя информации основы функционирования спестем бора и обработки статистической информации и пационально-экономических показателей.  Визы носителей информации, основы функционирования спестем бора и обработки статистической информации и пациональноми органами государственной статистической информации. В тем обработы и пациональноми органами государственной статистической информации. Уметь: Организовывать работу по сбору, храмевию (накоплению) и навнизу аспобычию данных из всемирной сети Интерпет; применять системы управления базами данных да обработки и программенать системы управления базами данных да обработки данных из всемирной сети Интерпет; применять системы управления базы данных и подготовить информации, а также подготовки ее для проведения выборочных обследований, направленных на сбор информации и зразичных источников; разработки и проведения выборочных обследований, направленных на сбор информации, формирования программенных стетического инструментария к собранной информации; применения статистического инструментария к собранной информации и заразичных и подготовки информации и заразичных и подготовки информации и в разработки и проведения и порежения в собра информации и разработки и программения статистического пореженных постажения обработки информации; применения и вазанных свором, почемые и программения статистического порежения потребитель, при помощи программенх средств оценивать параметры модели и программеных программения и программеных ображения потребительного поведения.  Уметь: при помощи программеных средств оценивать параметры и при програм, реализования продажи, реализования продажи, реализования продажи, реализования продажи, реализования продажи, реализования про		Компетенции
Уметь: Демонстрирует умения выбора средств и методов, достатоних для анализа и интерпретатии данных оточественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять токазателей. Вывлении тенденции изменения социально-экономических показателей. Выдеть: Впадеет способами познания предметной области, непользуя информации изменения посидально-экономических показателей. Выдеть: Виды носителей информации; основы функционирования систем сбора и обработки статистической информации. Уметь: Организовывать работу по сбору, хражению (накоплению) и апализу статистической информации; доточить поиска статистической информации. Уметь: Организовывать работу по сбору, хражению (накоплению) и апализу статистической информации; доточить поиска статистической информации и доточити. Пакоплению и апализу статистической информации, доточитим произомажестных для каробытых данных из всемирной сеги Изтернет; применения информации, дорабатывать статистическую информации в современных стеговым для каробы проведения выборочных обеледований, направленных на сбор информации; формирования базы данных свозможностью дальейшей боработки информации; применения статистического исследования в наглядной и доступной форме. Вывдеть: Мосстанований информации посредством пакетов программ, подготовки с данных свозможностью дальейшей боработки и проезедия выборочных обеледований, направленных на сбор информации; формирования просредством пакетов программ, подготовки с данных статистического инструментария к собранной информации и посредством пакетов программ, подготовки с данных отчествов пакетов программ, подготовки с данных сочения в просредством пакетов потребитель у данных собранной подгодами у данных собранной подгодами в контакты в сервисной деятельного и развитие ваимосятью общения с потребителем и закимосятью подрожения частности подрожение и подрожения в контактых отновения с потребителем подком под		
заорбежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлении тепренции изменения социально-окономических процессах и явлениях, выявлении тепренции изменения социально-окономических посказателей. Выделет, Владеет способами познания предметной области, непользув информационный поиск.  Знать: Виды носителей информации; основы функционирования изменениях источников статистической информации.  Уметь: Организовывать работу по сбору, хранению (накоплению) и анализу статистической информации, пользоватися поисковыми системым угравления базами данных для хранения (накоплению) и анализу статистической информации, дользователе поисковыми системым угравления базами данных для хранения (накоплению) и анализу статистической информации, дользоватися поисковыми анализу статистической информации, дользоватися статистического исследования в наглядной и доступной форме. Въздеты, Мисст павыки: Собра информации из различных источников, разработки и проведения выборочных обследований, направленных на сбор информации из различных источников, разработки и проведения выборочных обследований, направленных на сбор информации из различных статистического инструментария к собратной информации из различных переменным статистического инструментария к собратной информации; применения статистического информации; применения статистического информации; формирования статистического информации; формирования обследований, направленных на сбор информации; применения статистического информации; применения и представления применения и поременения и представления применения и поременения и поременения и применения и представления применения и поременения и применения и провежения применен		
зарубежной статистики о социально-экономических процессах и впастниях, выявлении тепденции изменения справания предметной области, показателей.  Внадеть: Владеет способами познания предметной области, показателей.  Знать: Виды носителей информации; основы функционирования спстами обработки статистической информации; основы функционирования систем сбора и обработки статистической информации; посударственной статистики; перечень основных не государственных источников статистической информации; пользоваться поисковыми системым для крабобычю данных из кесточников статистической информации; пользоваться поисковыми системым для крабобычо данных из кесточников статистической информации; пользоваться поисковыми системым для крабобычо данных из кесточников статистической информации; пользоваться поисковыми системыми для крабобычом данных для хранения (накопления) и авализу статистической информации; пользоваться поисковыми системыми для крабобыми упераменных специализированных пакетах программ; представлять результаты статистической информации в различных посточников; разработки и проведения выборочных обследований, паграметовы, дальейшей обработки информации; применения выборочных обследований, паграметров, точности и адекватности моделей и различно технические обработки информации; применения и вазавнную технические ображной информации; применения и вазавнную технические ображной информации посредством пакетов программых средств оценивать параметры модели  Уметь: при помощи программных средств оценивать параметры модели  Уметь: при помощи программных средств оценивать параметры моделей и к параметры, точности и адекватности моделей и разлических осрежения и потребительского поведствия и способы проявления одажность операжности в различные продажи, реализовавать различные технологии проявления одажность на продажения различные технологии пражнос		
выдениях, выявлении тенденции изменения социально-экономических показателей.  Внадеть: Владете способами познания предметной области, используя информационный поиск.  Внадеть: Владеть информации основы функционирования пациональными органами государственной статистической информации пациональными органами государственной статистической информации загрофизици загрофизици показателей пациональными органами государственной статистической информации удуксты. Организовывать работу по сбору, хранению (накоплению) и авализу статистической информации. Ормень обходимые данных и подстотовит и авализу статистической информации. Ормень обходимые данных и подстотовит (накоплению) и авализу статистической информации данных для хранения (накопления) информации, а также подготовки ее для проведения авализа, обрабатьвать статистическую информации в современных статистического исследования в наглядной и доступной форме.  Владеть: Имеет навыки: сбора информации из различных песточников, разработки и проведения выборочных обследований, направденных на сбор информации; формарования приформации, применетия статистического инструментария к собранной информации посредством пакстов програму, подготовки аналитических отчетов на заданную гему.  Внать: Внадель: методами прогнозирования значений социально- закавтности и декватности поделения к обработки и посредством пакстов програму, подготовки в наглятива социальное значение контакть обработку применетия и подготовки и поделения и декватности поделения к обработку поделения в поделения и декватности поделения к обработку поделения и декватности поделения к обработку поделения в поделения в поделения поделения и поделения поделения и поделени		<u> </u>
показателей:  Владеть: Владеет способами познания предметной области, показателей:  Владеть: Владеет способами познания предметной области, показателей: показателей показателей информации; основы функционирования систем сбор и обработки статистической информации.  Национальными органами государственной статистики; перечень основных не государственных источников статистической информации.  Умсть: Организовывать работу по сбору, храневию (накоплению) и выдизу статистической информации; пользоваться поисковыми системами для «добычи» данных из всемирной сети Интернет; применять системы управления базами данных для хрансния систементых пастатистическую информации в современных специализированных пакстах программ, представлять результаты системилизированных пакстах программ, представлять результаты системилизирования в паглядной и доступной форме.  Владеть: Имеет навыки: сбора информации из различных своранный информации и посредством пакетов программ; подготовки а нализических отчетов на заданную тему.	± ·	1
Владеть: Владест способами познания предметной области, используя информационный поиск.  Запать: Видло поситской информации; основы функциопирования систем сбора и обработки статистической информации. Основных не государственных источников статистической информации; алгоритм поиска статистической информации. Уметь: Организовывать работу по сбору, хрансиню (накоплению) и анализу статистической информации, пользоваться поисковыми системами для «добачи» данных из всемирной сети Интернет; применять системы управденых источников; разработки и проведения выборочных обследований, направленных на сбор информации; формирования базы данных источников; разработки и проведения выборочных обследований, направленных на сбор информации; формирования обработкь и проведеном пакстов программ; подготовки анализических отчетов на заданных статистического инструментаряя к собранной информации посредством пакстов программ; подготовки анализических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и к параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогром точности и адекватности моделей и результатов прогром точности и декватности моделей и результатов прогром точности и декватности моделей и результатов прогром точности и декватности моделей и результатов на правитие вазанизированых прогром точности и проведения значений социально- зкономических показателей, характеризующих состояние и развитие вазанизировать особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребительского поведения.  Зараметь: при помощи программных средств в контактной зоне выследуацие в править особенности потребительского поведения.  Зараметь: при помощи програм различных типах остояние и развитие вазличных точнам и способностью особенности потребительского поведения.  Зараметь: при помощи програм различных типах и способностью править потребительского поведения в потребительского поражень обтажень обтажень обтажень обтажень	·	
Виать: Виды носителей информации; основы функционирования из прака. Виды носителей обра обработки статистической информации национальными органами государственной статистической информации. Видорами осодарственной статистической информации. Видорами осодарственной статистической информации. Видорами осодарственной статистической информации. Видорами особарми информации; апторитм поиска статистической информации. Видорами особарми		
Знать: Виды посителей информации; основы функционирования систем бора и обработки статистической информации информации информации, алгоритм поиска статистической информации информации, алгоритм поиска статистической информации информации, собрать необходимые данные уметь: Организовывать работу по сбору, хранению (накоплению) и апализу статистической информации, пользоваться поисковыми системами для «добачи» данных из весемирной сети Интернет; применять системы управления базами данных для хранения (накопления) информации, а также подготовки е для проведения апализа, обрабатывать статистическую информации в современных спстиков, разработки и проведения выборочных обследований, патакже подготовки е для проведения источников, разработки и проведения выборочных обследований, патакже подготовки в различных источников, разработки и проведения выборочных обследований, патакты на сбор информации; применения статистического исструментария к собранной информации применения статистического иструментария к собранной информации применения статистического иструментария к собранной информации применения статистического иструментария к собранной информации применения статистического из паражеть и далематности моделей и различности моделей и иструментария к собранной информации применения статистического значимости моделей и истатистических отчетов на задаштую тему.  Внать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и иструментария к собранной информации при помощи программных средств и информационные технологии потребительских одачения обработки информации при помощи программных средств и информационные технологии потребительских одаченных гехнологии продажи, реализовывать различные тражи в статистических и исследовностью осуществлять оперативностью осуществлять операжи, реализовывать различные технологии продажи в стаходогии продажи в стаходоги пр		показателей
пистом сбора и обработки статистической информации национальными органами государственной статистической информации; алгоритм поиска статистической информации; алгоритм поиска статистической информации; алгоритм поиска статистической информации; алгоритм поиска статистической информации; пользоваться поисковыми системами для «добычи» данных из всемирной сети Интернет; применять системы управления базами данных для хранения (накопления) информации, а также полготовки есля проведения анализи; обрабатьвать статистическую информации в современных специализированных пакетах программ, представлять результаты статистического исследования в наглядной и доступной форме. Владсть; Имеет навыки: сбора информации из различных источникок; разработки и проведения выборочных обследований, направленных на сбор информации; формирования базы данных с возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации; посредством пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к опениванию статистической значимости моделей и изараметров, точности и адекватности моделей и результатов прогноза уметеры уметеры при помощи программных средств опрогноза уметеры прогноза уметеры прогнозирования значений социальнотовы особенности потребительского поведения. Уметь: организовать обслуживание программных средств знаты социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвазь общения с потребителем, механизмы действия и способы продажи, реализовывать различные технологии продажи, реализовывать различные технологии продажи, реализовывать опранизыве продаж, отранизовывать розничные продаж, отранизовывать розничные продажи, реализовывать организовывать розничные продажи, реализовывать обранизовывать различные технологии продажи, реализовывать обранизовать социальное значение контакта в сервисной деятельности, знакультурной диверсификации сервисной деятельности, этом станизовать обранизовать обранизовать обранизовать обранизовать обранизовать обранизовать о	· · · · ·	777.5
явлиональными органами государственной статистики; перечень основных не государственных источников статистической информации.  Уметь: Организованвать работу по сбору, храневию (накоплению) и анализу статистической информации; пользоваться попсковьми системыми для кдобычи» данных из всемирной сети Интернет; применять системы управлення базами данных для хранения (накопления) информации, а также подготовки ее для проведения анализированых петоческую информацию в современных специализированых пакетах программ; представлять результаты статистического исследования в наглядной и доступной форме.  Владеть: Имест павыки: сбора информации у различных источников; разработки и проведения выборочных обследований, направленных на сбор информации; формирования базы данных с возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации и посредством пакетов программ; подтотовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к очениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адскватности моделей и результатов прогноза использованием программных средств и информации информ		
основных не государственных источников статистической информации.  Уметь: Организовывать работу по сбору, хранению (накоплению) и анализу статистической информации; пользоваться поисковыми системыми для «добычи» дапных из всемирной сети Иптерпет; (накопления) информации, а также подготовки ее для проведения нализи; обрабатывать статистическую информацию в современных специализированных пакстах программ; представлять результаты статистического исследования в наглядной и доступной форме.  Владеть: Имеет навыки: сбора информации из различных источников; разработки и проведения выборочных обеледований, направленных на сбор информации, формирования базы данных с возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации; порменения издаднную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогрома.  Уметь: при помощи программных средств оценивать параметры модели  Владеты: методами прогнозирования значений социально- экономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств  Знать: смовные типь контактных эзи, правила работы с потребительского поведения.  Уметь: отребительского поведения.  Уметь: отребительского поведения.  Уметь: отранизовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, вазимостношения и выполять профескональные функции в процесе сервисной деятельности.  Владеть: дифереециированными подходами к обслуживанию с потребителем в процессе сервисной деятельности, приемами практического применения продаж к траховании, анализировать эффективность каждого канала продаж и траховании, анализировать эффективность каждого канала продаж и тродаж в траховании, анализировать эффективность каждого канала продаж нализировать эффективность каждого канала продаж и тродаж в траховании, анализировать эффективность каждого канала продаж нализировать эффективнос		1
информации; алгоритм поиска статистической информации.  Уметь: Организовывать работу по сбору, храпению (накоплению) и нанализу статистической информации; пользоваться поисковьми системами для «добычи» даппых из всемирной сети Интерист; применять системы управления базами данных для хранения (накопления) информации, а также подготовки ее для проведения информации из различных источников; разработки и проведения выборочных обследования и направленых пастем информации из различных источников; разработки и проведения выборочных обследований, направленых на сбор информации; формурования базы данных с возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации; применения статистического инструментария к собранной информации из различных источников; разработки и проведения выборочных обследования базы данных с возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации посредствов на заданную тему.  Знать: подходы к оцениванно статистической значимости моделей и разлытатов прогноза прогно		1 **
уметь: Организовывать работу по сбору, хранению (накоплению) и анализу статистической информации; пользоваться поисковыми системами для «добыти» дапных из весмирной сети Интернет; применять системы управления базами данных для хранения (накопления) информации, а также подготовки ее для проведения анализа; обрабатывать статистическую информацию в современных специализированных пакетах программ; представлять результаты статистического исследования в наглядной и доступной форме. Владеть: Имеет навыки: сбора информации из различных свозможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации посредством пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: при помощи программных средетв оцепивать параметры модели и декватности моделей и результатов прогноза Уметь: при помощи программных средетв оцепивать параметры модели внагизируемой системы с использованием программных средетв и информационные технических задач современные технических обременные технических и инсользованием программных средетв и информационные технологии внагизируемой системы с использованием программных средетв в контактных зона; правила работы с потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные фулкции в процессе сервисной деятельности проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные фулкции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию готребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности, типорам в страховых такимостношений с потребителем в процессе сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
анализу статистической информации; пользоваться поисковыми системами для «добычи» данных из весмирной сети Интернет; применять системы управления базами данных для хранения (накопления) информации, а также подготовки ее для проведения анализа; обрабатывать статистическую информацию в современных специализированных пакетах программ; представлять результаты статистического иеследования в наглядной и доступной форме.  Владеть; Имеет навыки: сбора информации из различных с возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации посредством пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и разультатов протноза протнози моделей и результатов протноза протнози программных средств оценивать параметры использовать для решения апалитических и и адекватности моделей и результатов протнози программных средств оценивать параметры использовать для решения апалитических и и посьмения и пособностью использованием программных средств и информационные технологии  Владеть: методами прогнозирования значений социально- значение контакта в сервисной деятельности, профессиональные функции в продежения и способы проядки, реализовывать розничные продажи, реализовывать розничные продажи остребителем к профессиональные функции в процессе сервисной деятельностии продаж в страховании, апализировать дамносться каждого канала продаж в страховании, апализировать дофективность каждого канала продаж в страховании, апализировать дофективность каждого канала продаж в страховании потребителем в процессе сервисной деятельности.  Внать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 спосо		
системами для «добычи» данных из всемирной сети Интернет; применять системы управления базами данных для хранения (накопления) информации, а также подтотовки ее для проведения анализа; обрабатывать статистическую информацию в современных специализированных пакстах программ; представлять результаты статистического исследования в наглядной и доступной форме. Владеть: Имеет навыки: сбора информации из различных источников; разработки и проведения выборочных обследований, направленных на сбор информации; формирования базы данных с возможностью далысйшей обработки информации; применения посредством пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогноза и даданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технических и исследовательских задач современные технических и исследовательских задач современные технические и использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технических и исследовательских задач современный социальность задачим современный социаль		1 -
применять системы управления базами данных для хранения (накопления) информации, а также подготовки ее для проведения анализа; обрабатывать статистического информацию в современных специализированных пакетах программ; представлять результаты статистического исследования в наглядной и доступной форме.  Владсть: Имеет навыки: сбора информации из различных источников; разработки и проведения выборочных обследований, направленных на сбор информации; формирования базы данных с возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации посредством пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогноза их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогноза их параметры кономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств  Знать: опольшые типы контактных зона; правила работы с потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоствоения и выполнять профессиональные функции в процесе сервисной деятельности.  Владсть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителей, методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процесе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического привменения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		
(накопления) информации, а также подготовки ее для проведения анализа; обрабатывать статистическую информации в современных специализированных пакетах программ; представлять результаты статистического исследования в наглядной и доступной форме.  Владеть: Имсет павыки: сбора информации из различных информации; применения нагора информации; формирования базы данных с возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации применения статистического инструментария к собранной информации применения и поредедтовом пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогнозовать для решения апалитических и исследовательских задач современные технические уведеты оценивать параметры модели  Владеть: методами прогнозирования значений социально- экономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средства и информационные технологии панализируемой системы с использованием программных средства и информационные особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное заначение контакта в сервисной деятельности проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности, выполняем продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж в страховании, анализировать эффективность каждо	1	
анализа; обрабатывать статистическую информацию в современных специализированных пакетах программ; представлять результаты статистического иеследования в наглядной и доступной форме. Владеть: Имеет навыки: сбора информации из различных источников; разработки и проведения выборочных обследований, направленных на сбор информации; формирования базы данных с возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации посредством пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов и их параметры модели  Уметь: при помощи программных средств оценивать параметры модели  Владеть: методами прогнозирования значений социально- мономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств  Знать: основные типы контактных зон; правила работы с потребительми в контактных зон; правила работы с потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервиеной деятельности, проявления законов и закономерностелей в различных типах и выполнять профессиональные функции в процессе сервиеной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителей, методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервиеной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности, триемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методаку обрабать и продаж, предстенью продаж, предизовывать различные продаж, обрасные продаж, предизовывать различные продаж, обрасные продаж, обрасные продаж, предименения продажения продажения продажения про		и/или аналитическии отчет
специализированных пакетах программ; представлять результаты статистического исследования в наглядной и доступной форме.  Владеть: Имеет навыки: сбора информации из различных источников; разработки и проведения выборочных обследований, направленных на сбор информации; формирования базы данных с возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации посредством пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогноза информации программных средств оценивать параметры модели уметь: при помощи программных средств оценивать параметры модели владитических и исследовательских задач современные технические средствы и информационные техниологии знализируемой системы с использованием программных средств знаты; основные типы контактных зона, правила работы с потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, приемерами и способы продажи, реализовывать розничные продажи, организовывать розничные продажи, организовывать розничные продажи в страховании, анализировать знативное страбителей; методами бесконфликтных взаимоотношении и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности, типокультурной диверсификации сервисной деятельности, отнокультурной диверсификации сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		
статистического исследования в наглядной и доступной форме.  Владсть: Имеет навыки: сбора информации из различных источников; разработки и проведения выборочных обследований, направленых на сбор информации; формирования базы данных с возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации посредством пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогноза и модели их параметры, точности и адекватности моделей и результатов модели в модели прогнозирования значений социальномодели поргораммных средств оценивать параметры исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии  Владеть: методами прогнозирования значений социальномоделей и развитие анализируемой системы с использованием программных средств и информационные технологии  Владеть: основные типы контактных зон; правила работы с потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выдолять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы продаж, организовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать зарфективность каждого канала продаж в страховании, анализировать зфективность каждого канала продаж в страховании, анализировать зфективность каждого канала продаж в страховании потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности, типокультурной диверсификации сервисной деятельности, приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;		
Владсть: Имеет навыки: сбора информации из различных источников; разработки и проведения выборочных обследований, направленных на сбор информации; формирования базы данных с возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации посредством пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогноза  Уметь: при помощи программных средств оценивать параметры модели  Владеть: методами прогнозирования значений социально- экономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств  Знать: основные типы контактных зона; правила работы с особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		
источников; разработки и проведения выборочных обследований, направленных на сбор информации; формирования базы данных с возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации посредством пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогноза  Уметь: при помощи программных средств оценивать параметры модели  Владеть: методами прогнозирования значений социально- экономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств  Знать: основные типы контактных зон; правила работы с потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителем; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, приемами практического применения методов сервисной деятельности, приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		
направленных на сбор информации; формирования базы данных с возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации посредством пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогноза Уметь: при помощи программных средств оценивать параметры модели  Владеть: методами прогнозирования значений социально-экономических показателей, характеризующих состояние и развитие нанлизируемой системы с использованием программных средств  Знать: основные типы контактных зон; правила работы с потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, проявления законом ростей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности, приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		
возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации посредством пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогноза Уметь: при помощи программных средств оценивать параметры модели Владеть: методами прогнозирования значений социально- экономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств  Знать: основные типы контактных зон; правила работы с потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законом и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителей; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности; приемами практического приеменния методов сервисной деятельности; приемами практического приеменния методов сервисной деятельности; приемами практического приеменения методов сервисной деятельности.  Знать: методы методов методов на практические осрасном исследовать деятельнос		
статистического инструментария к собранной информации посредством пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогноза  Уметь: при помощи программных средств оценивать параметры модели  Владсть: методами прогнозирования значений социальнозкономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств  Знать: основные типы контактных зон; правила работы с потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы продажи, реализовывать розничные продаж, организовывать розничные продаж, организовывать розничные продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать розничные продажи, реализовывать различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владсть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителей; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности; приемами практического письобностью  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		
посредством пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогноза  Уметь: при помощи программных средств оценивать параметры модели  Владсть: методами прогнозирования значений социально- экономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств  Знать: основные типы контактных зон; правила работы с потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законом рностей в различных типах выполнять профессиональные функции в процессе сервисной межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной святельности.  Владсть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителем в процессе сервисной деятельности; отнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		
заданную тему.  Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогноза Уметь: при помощи программных средств оценивать параметры модели исследовательских задач современные технические внадизируемой системы с использованием программных средств оценивать параметры закономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств ПК-29 способностью особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы продажи, реализовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать офективность каждого канала продаж в страховании, анализировать офективность каждого канала продаж продажи продажи продажи реаризовать на продессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;		
их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогноза  Уметь: при помощи программных средств оценивать параметры модели  Владеть: методами прогнозирования значений социально- экономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств  Знать: основные типы контактных зон; правила работы с потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  Использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии  ПК-29 способностью  ПК-29 способностью  ПК-29 способностью	заданную тему.	
прогноза  Уметь: при помощи программных средств оценивать параметры модели  Владеть: методами прогнозирования значений социально- экономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств  Знать: основные типы контактных зон; правила работы с потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности. приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		ПК-8 способностью
<ul> <li>Уметь: при помощи программных средств оценивать параметры модели</li> <li>Владеть: методами прогнозирования значений социально-экономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств</li> <li>Знать: основные типы контактных зон; правила работы с потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения.</li> <li>Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.</li> <li>Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителем; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.</li> <li>Знать: методику определения страховых тарифов;</li> </ul>		использовать для решения
модели  Владеть: методами прогнозирования значений социально- экономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств  Знать: основные типы контактных зон; правила работы с потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителей; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		аналитических и
Владеть: методами прогнозирования значений социально- экономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств  Знать: основные типы контактных зон; правила работы с потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителей; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности, приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		
экономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств  Знать: основные типы контактных зон; правила работы с потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-29 способностью осуществлять оперативное осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии продажи, реализовывать различные технологии продажи, реализовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж  ПК-30 способностью		*
анализируемой системы с использованием программных средств  Знать: основные типы контактных зон; правила работы с потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности, приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-29 способностью осуществлять оперативное осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать различные технологии продажи, реализовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж  ПК-29 способностью		1 -
Знать: основные типы контактных зон; правила работы с потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		технологии
потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  Осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж  ПК-30 способностью		
особенности потребительского поведения.  Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителей; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности, приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		
Уметь: организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителей; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью	<u> </u>	1 -
выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж  выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителем; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью	1	
взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителей; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		1 -
проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителей; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		1 -
межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной эффективность каждого канала продаж  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителей; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		[ <del>-</del>
выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителей; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		1 -
деятельности.  Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителей; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  Канала продаж  Канала продаж  ПК-30 способностью		l =
Владеть: дифференцированными подходами к обслуживанию потребителей; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		1
потребителей; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		канала продаж
потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		
диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов; ПК-30 способностью		
применения методов сервисной деятельности.  Знать: методику определения страховых тарифов;  ПК-30 способностью		
Знать: методику определения страховых тарифов; ПК-30 способностью		
		ПК 30 опособисство
умсть. обрабатывать количественные данные, проводить документально оформлять		
	<u>у мить.</u> обрабатывать количественные данные, проводить	документально оформлять

	,
Предварительные результаты обучения, которые должны быть	Компетенции
сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	
прогнозирование и планирование качественных параметров клиентов	страховые операции, вести
(хозяйствующих субъектов);	учет страховых договоров,
Владеть: методами экономического анализа основных этапов	анализировать основные
продвижения банковского (страхового) продукта (введение на рынок,	показатели продаж страховой
рост, зрелость, спад).	организации
Знать: источники экономической информации для проведения	ПК-31 способностью
финансово-экономических расчетов;	осуществлять действия по
Уметь: анализировать и использовать различные источники инфор-	оформлению страхового
мации для проведения финансово-экономических расчетов; направ-	случая, составлять отчеты,
ленной на изучение рынка;	статистику убытков,
Владеть: методы сбора информации: опрос, эксперимент,	принимать меры по
наблюдение, анкетирование;	предупреждению страхового
основы экономических знаний в области планирования,	мошенничества
ценообразования, продвижения и реализации банковских (страховых)	
продуктов, исходя их характеристик стадий жизненного цикла	
банковского (страхового) продукта.	

Постреквизиты дисциплины: Отсутствуют

#### 3 Требования к результатам обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
Знать: основы делового общения, принципы и методы организации	ПК-29 способностью
деловой коммуникации; основные элементы коммуникативной поли-	осуществлять оперативное
тики коммерческого банка и страховой компании: личная продажа,	планирование продаж,
связи с общественностью, реклама, ее виды;	организовывать розничные
<u>Уметь:</u> использовать приемы, инструменты коммуникативной поли-	продажи, реализовывать
тики коммерческого банка и страховой компании: паблик рилейшенз	различные технологии
(PR) на практике;	продаж в страховании,
Владеть: способностью абстрактно мыслить, анализировать,	анализировать
синтезировать получаемую информацию в ходе сбора информации:	эффективность каждого
анкетирования, наблюдения.	канала продаж

#### 4 Структура и содержание дисциплины

#### 4.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины для очной формы обучения составляет 3 зачетных единиц (108 академических часов).

	Трудое	Трудоемкость,			
Вид работы		академических часов			
	7 семестр	всего			
Общая трудоёмкость	108	108			
Контактная работа:	35,25	35,25			
Лекции (Л)	18	18			
Лабораторные работы (ЛР)	16	16			
Консультации	1	1			
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)	0,25	0,25 0,25			

		Трудоемкость,			
Вид работы	академиче	ских часов			
	7 семестр	всего			
Самостоятельная работа:	72,75	72,75			
- выполнение расчетно-графического задания (РГЗ);	8,75	8,75			
- написание реферата (P);	8	8			
- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и	36	36			
материала учебников и учебных пособий;					
- подготовка к лабораторным занятиям.	20	20			
Вид итогового контроля (зачет, экзамен, дифференцированный	экзамен				
зачет)					

Общая трудоемкость дисциплины для заочной формы обучения составляет 3 зачетных единиц (108 академических часов).

	Трудоемкость,			
Вид работы	академических часов			
	8 семестр	всего		
Общая трудоёмкость	108	108		
Контактная работа:	15,5	15,5		
Лекции (Л)	8	8		
Лабораторные работы (ЛР)	6	6		
Консультации	1	1		
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)	0,5	0,5		
Самостоятельная работа:	92,5	92,5		
- выполнение контрольной работы (К);	12,5	12,5		
- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и	80	80		
материала учебников и учебных пособий.				
Вид итогового контроля (зачет, экзамен, дифференцированный	экзамен	·		
зачет)				

#### Вид работы:

- 1. Выполнение расчетно-графического задания (РГЗ) из учебного пособия Резник, И. А. Банковский маркетинг (сборник задач, логических схем и тестов) [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100.62 Экономика / И. А. Резник; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т", Каф. банк. дела и страхования. Электрон. текстовые дан. (1 файл: 1.16 Мв). Оренбург: ОГУ, 2014. Adobe Acrobat Reader 6.0. (Стр. 20-39).
- 2. Написание реферата (Р): список тем рефератов в учебном пособии Резник, И. А. Банковский маркетинг (сборник задач, логических схем и тестов) [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100.62 Экономика / И. А. Резник; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т", Каф. банк. дела и страхования. Электрон. текстовые дан. (1 файл: 1.16 Мв). Оренбург: ОГУ, 2014. -Adobe Acrobat Reader 6.0.
- 3. Самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий) и подготовка к лабораторным занятиям, используя рекомендации обучающимся по изучению разделов (приложение к рабочей программе).
- 4. Выполнение контрольной работы (К). Задания представлены в учебном пособии Резник, И. А. Банковский маркетинг (сборник задач, логических схем и тестов) [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100.62 Экономика / И. А. Резник; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т",

Каф. банк. дела и страхования. - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 1.16 Mb). - Оренбург: ОГУ, 2014. -Adobe Acrobat Reader 6.0. (Стр. 8-12, 92, 93).

#### Разделы дисциплины, изучаемые в 7 семестре для очной формы обучения

	Количество часов			3		
$N_{\underline{0}}$	Наименование разделов				аудиторная	внеауд.
раздела	тинменовиние разделов	всего	работа			работа
			Л	П3	ЛР	раоота
1	Специфика банковского и страхового продукта	22	4		4	14
	в планировании и продвижении. Понятие					
	банковского и страхового маркетинга.					
2	Изучение рынка банковских и страховых услуг.	22	4		4	14
	Приемы исследования рынка.					
3	Разработка комплексной маркетинговой	18	2		2	14
	стратегии продвижения банковских и					
	страховых продуктов					
4	Ценообразование в комплексе банковского и	18	2		2	14
	страхового маркетинга					
5	Продвижение банковских и страховых	28	6		4	18
	продуктов. Реклама					
	Альтернативные способы продвижения					
	банковских и страховых продуктов					
	Итого:	108	18		16	74
	Всего:	108	18		16	74

#### Разделы дисциплины, изучаемые в 8 семестре для заочной формы обучения

		Количество часов				
№	Наименование разделов		аудиторная			внеауд.
раздела	типменовиние разделов	всего	работа			работа
			Л	П3	ЛР	раоота
1	Специфика банковского и страхового продукта	22	2		2	18
	в планировании и продвижении. Понятие					
	банковского и страхового маркетинга.					
2	Изучение рынка банковских и страховых услуг.	22	2		2	18
	Приемы исследования рынка.					
3	Разработка комплексной маркетинговой	18	2		-	18
	стратегии продвижения банковских и					
	страховых продуктов					
4	Ценообразование в комплексе банковского и	18	2		-	18
	страхового маркетинга					
5	Продвижение банковских и страховых	28	-		2	22
	продуктов. Реклама					
	Альтернативные способы продвижения					
	банковских и страховых продуктов					
	Итого:	108	8		6	94
	Всего:	108	8		6	94

#### 4.2 Содержание разделов дисциплины

### Раздел 1 Специфика банковского и страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие банковского и страхового маркетинга.

Понятие банковского и страхового маркетинга. Особенности банковского и страхового маркетинга. Цели банковской и страховой деятельности и цели маркетинга. Специфика банковского и страхового продукта. Основные функции банковского и страхового маркетинга. Тенденции развития банковского и страхового маркетинга. Внедрение маркетинга в банковскую и страховую деятельность.

#### Раздел 2 Изучение рынка банковских и страховых услуг. Приемы исследования рынка.

Сегментация рынка банковских и страховых услуг. Маркетинговые исследования. Источники информации. Сбор данных через опрос, анкетирование, наблюдение, эксперимент. Сегментация. Критерии сегментации. Деление рынка по группам потребителей. Географическая, демографическая, поведенческая и другие виды сегментации. Понятие сегмента, ниши на рынке.

Банковский и страховой маркетинг по видам услуг. Возможности внедрения банками, страховыми компаниями новых видов услуг. Методы обоснования и интеграции перспективных направлений деятельности банка. Опыт прогрессивных банковских услуг зарубежных стран. Использование зарубежного опыта в российской практике. Особенности внедрения новых банковских и страховых услуг: проблемы и успехи коммерческих банков. Основные виды маркетинга. Маркетинг, ориентированный на потребителя. Маркетинг, ориентированный на определенную группу. Маркетинг-микс.

Характеристика маркетинга в зависимости от спроса: конверсионный; стимулирующий; развивающий; ремаркетинг; синхромаркетинг; поддерживающий; демаркетинг.

## Раздел 3 Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения банковских и страховых продуктов

Понятие стратегического планирования. Факторы, влияющие на стратегию банка. Цели стратегического планирования. Процесс стратегического планирования. Определение задач банка. Создание подразделений банка. Ситуационный анализ. Разработка стратегии продвижения. Тактика маркетинга. Оценка результатов. Качественные и количественные показатели деятельности банка, страховой компании. Методика разработки стратегического плана. Виды стратегических планов: бизнес-план, концепция, миссия, рабочий план и бюджеты подразделений. Стратегии продвижения банковских и страховых продуктов. Банкострахование.

#### Раздел 4 Ценообразование в комплексе банковского и страхового маркетинга

Понятие цены банковской и страховой услуги. Особенности ценовой политики. Инструменты ценовой политики. Разделение цен. Дифференцирующие цены. Уравновешивающее ценообразование. Процентные ставки по депозитам и кредитам. Комиссионные вознаграждения. Тарифы.

#### Раздел 5 Продвижение банковских и страховых продуктов. Реклама Альтернативные способы продвижения банковских и страховых продуктов

Понятие о продвижении банковских услуг. Коммуникативная политика. Инструменты коммуникативной политики. Личная продажа. Реклама. Стимулирование сбыта. Связь с общественностью.

ФОССТИС (формирование спроса и стимулирование сбыта).

Реклама. Положительные и отрицательные стороны рекламы. Разработка плана рекламы. Прямой маркетинг. Альтернативные способы продвижения банковских и страховых продуктов: Интернетреклама, квесты, «летсплей», дразнящая реклама, мимо-паблики и др.

#### 4.3 Лабораторные работы

№ ЛР	<u>No</u>		Количест	гво часов
	раздела	Наименование лаоораторных работ	очная	заочная
1	1	Специфика банковского и страхового продукта в	4	2

		планировании и продвижении. Понятие банковского и		
		страхового маркетинга.		
2	2	Изучение рынка банковских и страховых услуг. Приемы	4	2
		исследования рынка.		
3	3	Разработка комплексной маркетинговой стратегии	2	_
		продвижения банковских и страховых продуктов		
4	4	Ценообразование в комплексе банковского и страхового	2	-
		маркетинга		
5	5	Продвижение банковских и страховых продуктов. Реклама	4	2
		Альтернативные способы продвижения банковских и		
		страховых продуктов		
		Итого:	16	6

#### 5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

#### 5.1 Основная литература

- 1. Резник, И. А. Банковский маркетинг [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100.62 Экономика / И. А. Резник; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т", Каф. банк. дела и страхования. Электрон. текстовые дан. (1 файл: 912,58 КБ). Оренбург : ОГУ, 2014. -Adobe Acrobat Reader 6.0
- 2. Адонин А.С., Туленты Д.С. Страховой маркетинг: учебно-методический комплекс / А.С. Адонин, Д.С. Туленты. М.:Изд. центр EAOИ, 2010. 254 с. ISBN 978-5-374-00426-7. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=93224

#### 5.2 Дополнительная литература

- 1. Резник, И. А. Банковский маркетинг (сборник задач, логических схем и тестов) [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100.62 Экономика / И. А. Резник; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т", Каф. банк. дела и страхования. Электрон. текстовые дан. (1 файл: 1.16 Мb). Оренбург: ОГУ, 2014. Adobe Acrobat Reader 6.0
- 2. Планирование и продажи банковских и страховых продуктов [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика / Л. М. Садыкова [и др.]; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т". Электрон. текстовые дан. (1 файл: 27000 Kb). Оренбург : ОГУ, 2015. -Adobe Acrobat Reader 6.0 ISBN 978-5-7410-1326-7.
- 3. Алёшин В.А., Зотова А.И., Шевченко Д.А. Финансовый маркетинг: учебное пособие / В.А. Алёшин, А.И. Зотова, Д.А. Шевченко. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2011 158 с. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book\_view&book\_id=240957
- 4. Николаева Т.П. Банковский маркетинг: Учебно-методический комплекс. М.: Изд. центр EAOИ. 2009. 224 с. ISBN 978-5-374-00276-8 Режим доступа: http://rum.prf.jcu.cz/public/mecirova/ekonomika/Nikolaeva\_T\_P\_Bankovsky\_marketing.pdf
- 5. Тультаев Т.А. Маркетинг товаров и услуг: учебно-практическое пособие / Т.А. Тультаев. М.: Изд. центр EAOИ, 2011. 318. ISBN 978-5-374-00537-0. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book\_view&book\_id =91071
- 6. Маркетинг. Учебник и практикум : учебник для бакалавров / под ред. Л. А. Данченок. М. : Издательство Юрайт, 2015.-486 с. Серия : Бакалавр. Базовый курс. ISBN 978-5-9916-3397-0 Режим доступа: http://static.ozone.ru/multimedia/book\_file/1010466530.pdf

- 7. Шамис, В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Электронный ресурс] / Шамис В.А. Учебное пособие, 2010. Режим доступа:
- http://window.edu.ru/resource/994/79994/files/shamis\_marketing.pdf
- 8. Марасанов  $\Gamma$ . И. Тренинги продажи банковских услуг. Способы и приемы проведения [Электронный ресурс] / Марасанов  $\Gamma$ . И., Минина Н. А., Семилетова М. Ю. Когито-Центр, 2007.-Режим доступа:http://biblioclub.ru/index.php?page=main\_ub
- 9. Теплякова Н. А. Банковский маркетинг. Ответы на экзаменационные вопросы [Электронный ресурс] / Теплякова Н. А. ТетраСистемс, 2010.- Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=78556
- 10. Строгонова Е.И. Банковский менеджмент и маркетинг. Учебное пособие [Электронный ресурс] / сост. Строгонова Е.И., Мокропуло А.А. Южный институт менеджмента, 2012.- Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/?&accessDenied

#### 5.3 Периодические издания

- 1. Маркетинг: журнал. М.: Агентство "Роспечать",
- 2. Маркетинг в России и за рубежом : журнал. М. : Агентство "Роспечать",
- 3. Маркетинг и маркетинговые исследования : журнал. М. : Агентство "Роспечать",
- 4. Маркетинг PRO: журнал. М.: Агентство "Роспечать"
- 5. Банковские технологии: журнал. М.: АК-С,
- 6. Банковские услуги: журнал. М.: Агентство "Роспечать",
- 7. Банковское дело: журнал. М.: Капитал-инфо,
- 8. Бизнес и банки: газета. М.: Агентство "Роспечать",
- 9. Маркетинг услуг: журнал. М.: Агентство "Роспечать",
- 10. Новости маркетинга: журнал. М.: Агентство "Роспечать"
- 11. Практический маркетинг: журнал. М.: Агентство "BCI Marketing",
- 12. Банковский бизнес: журнал. М.: Агентство "Роспечать",
- 13. Банковская аналитика: журнал. М.: Агентство "Пресса",
- 14. Банковское обозрение : журнал. М. : Агентство "Роспечать",
- 15. Страховое дело: журнал. М.: Агентство "Роспечать",
- 16. Организация продаж страховых продуктов: журнал. М.: ИД "Регламент"
- 17. Финансы и кредит: журнал. М.: ООО "Издательский дом Финансы и кредит".
- 18. Финансы и бизнес: журнал. М.: Изд-во «Проспект».
- 19. Бухгалтерия и банки: журнал. М.: Агентство "Роспечать".

#### 5.4 Интернет-ресурсы

- 1. Официальный сайт Центрального банка РФ: http://www.cbr.ru
- 2. Официальный сайт ассоциации банков России.- http://arb.ru
- 3. Информационный портал http://www.banki.ru
- 4. Официальный сайт российского Клуба банковских аналитиков http://www.bankclub.ru/
- 5. Официальный сайт аналитического банковского журнала http://www.abajour.ru/
- 6. Официальный сайт национального банковского журнала http://www.nbj.ru/

### 5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий

ОГУ обеспечивает доступ к современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам «Консультант Плюс», «Гарант», «Экономика. Социология. Менеджмент. Образовательный портал», «Российский ресурсный центр учебных кейсов».

- 1. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: электронное периодическое издание справочная правовая система. / Разработчик ЗАО «Консультант Плюс», 2015. Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы:\\fileserver1\!CONSULT\cons.exe
  - 2. Компьютерные программы: Excel; Microsoft Word; Microsoft Power Point

#### 6 Материально-техническое обеспечение дисциплины

- Научно-методический кабинет кафедры, ауд.6504
- Компьютерный класс, ауд. 6202
- Библиотечный фонд университета
- Интернет-классы университета.

#### К рабочей программе прилагаются:

- Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине;
- Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (Рекомендации обучающимся по изучению разделов)

#### ЛИСТ

Направление подготовки: <u>38.03.0</u>	Ласования расочек 1 Экономика код и наименовани		IDI
П., . 1	коо и ниименовині	ie	
Профиль: Финансы и кредит			
Дисциплина: <u>Б.1.В.ДВ.5.3 Плани</u> ј	рование и продажи бан	ковских и ст	раховых продуктов
Форма обучения:	ОЧНАЯ, ЗАОЧНАЯ (очная, очно-заочная, за	аочная)	
Год набора <u>2015, 2016</u>	(0.1111, 0.111, 0		
РЕКОМЕНДОВАНА заседанием и	кафедры		
Кафедра банковского дела и стра	хования		
	наименование кафес	ры	
тротокол № <u>2</u> от " <u>19</u> " <u>сентября</u> 2	01 <u>5</u> г.		
0			
Ответственный исполнитель		-	1171
Кафедра банковского дела и	и страхования	Hapye	имова Н.И.
	ADDIVIDE II	расышүү	PLHENTE PORPHIETE
Исполнители:	1180		
доцент	Use squew		ик И.А.
дия жинесть	J подпись	расниф	ровки подтиси
должнасть.	подпись	расшиф	ровка подписи
СОГЛАСОВАНО:			
Председатель методической	комиссии по изпра	Bleamo non	IDATORKU
38.03.01 Экономика	. mesancern ne panipa	1000	Панкова С.В.
	) наименикание зи	чиая подпись	расшифровка подписи
3			
Заведующий отделем комна	ектования научной с		
Momo	-)	Истомина	
Auguna)	посиниен	расшифравка п	
Начальник отдела информал	иных образовател	тьных техно	ологий ПИТ
(Dr.	hound	Дырдина 1	
Turney	Amica	расшифровка п	

## **Дополнения и изменения в рабочей программе дисциплины** *«Б.1.В.ДВ.5.3 Планирование и продажи банковских и страховых продуктов»*

#### на 2016 год набора



В рабочую программу вносятся следующие изменения:

- 1) В подраздел 5.1 Основная литература
- 1. Лаврушин, О.И. Банковское дело [Текст]: учебник для студентов, обучающихся по направлениям "Экономика" / под ред, О.И. Лаврушина; ФГОБУ ВПО "Финанс. ун-т при Правительстве Рос. Федерации ". 11-е изд., стер. Москва: КНОРУС, 2016.- 800 с. (Бакалавриат).— Библиогр.: с. 796. Прил.: с. 797-800. ISBN 978-5-406-04743-9.
  - 2) В подраздел 5.2 Дополнительная литература
  - 1. Банковское дело [Текст]: учебник для студентов, обучающихся по направлениям "Экономика" / под ред. О. И. Лаврушина; ФГОБУ ВПО "Финанс. унтпри Правительстве Рос. Федерации".- 11-е изд., стер. Москва: КноРус, 2016. 800 с. (Бакалавриат). Библиогр.: с. 796. Прил.: с. 797-800. ISBN 978-5-406-04743-9.
  - 3) В подраздел 5.3 Периодические издания
  - 1. Реклама. Теория и практика: журнал. М.: Агентство "Роспечать",
  - 2. Маркетинг и маркетинговые исследования : журнал. М. : Агентство "Роспечать",
  - 3. Финансовая аналитика: проблемы и решения : журнал. М. : Агентство "Роспечать"
    - 4) В подраздел 5.4 Интернет-ресурсы
    - 1. Сайт Агентства по страхованию вкладов https://www.asv.org.ru/
    - 2. Сайт Рейтингового агентства Эксперт-PA http://raexpert.ru/
    - 5) В подраздел 5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий
    - 1. ГАРАНТ Платформа F1 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система. / Разработчик ООО НПП «ГАРАНТ-Сервис», 119992, Москва, Воробьевы горы, МГУ, 2016. Режим доступа в сети ОГУ для установки системы:\\fileserver1\GarantClient\garant.exe

15.02.2016 No	18. Парусимова І	
	HARL MICCORNEL ENGLISHED, BOOTHER HER BERFORD	
The state of the s	error errormen entherher sociates ins embodic	
СОГЛАСОВАНО:		
ведующий отделом комплектования На	учной библиотски ОГУ	
OH	Гримай Н.Н.	ioma
	210 100 100 100 100 100 100 100 100 100	

# Дополнения и изменения в рабочей программе дисциплины «Б.1.В.ДВ.5.3 Планирование и продажи банковских и страховых продуктов» на 2017 год набора



В рабочую программу вносятся следующие изменения:

- 1) В подраздел 5.1 Основная литература
  - 1. Тавасиев, А.М. Банковское дело. Управление и технологии [Электронный ресурс]: учебник /- Электрон. текстовые данные. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 671 с. ISBN: 978-5-238-02229-1. Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book\_red&id=114731. ЭБС «Университетская библиотека».
- 2) В подраздел 5.2 Дополнительная литература
  - 1. Резник, И. А. Планирование и продажи банковских и страховых продуктов [Электронный ресурс]: методические указания для самостоятельной работы студентов, обучающихся по программам высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика / И. А. Резник; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет.образоват. учреждение высш. образования "Оренбург.гос. ун-т". Оренбург: ОГУ. 2017- Загл. с тит. экрана. Adobe Acrobat Reader 6.0). Режим доступа: http://artlib.osu.ru/web/books/metod all/32984 20170125.pdf
  - 3) В подраздел 5.4 Интернет-ресурсы
  - 1. Сайт Ассоциации российских банков http://arb.ru/
  - 2. Сайт Ассоциации региональных банков России http://asros.ru/
  - 4) В подраздел 5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий
  - 1. ГАРАНТ Платформа F1 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система. / Разработчик ООО НПП «ГАРАНТ-Сервис», 119992, Москва, Воробьевы горы, МГУ, 2016. Режим доступа в сети ОГУ для установки системы:\\fileserver1\GarantClient\garant.exe
  - 2. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: электронное периодическое издание справочная правовая система. / Разработчик ЗАО «Консультант Плюс», 2016. Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы:\\fileserver1\!CONSULT\cons.exe

	13.02.2017		1
СОГЛАСС	вано:		
ведующий отде	лом комплектования	Научной библиотеки ОГУ Грицай И.Н.	
	24	Грицай И.Н.	Danie
	по качеству факульто	Грицай И.Н.	(All benefit