

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"  
Институт управления, экономики и финансов  
Центр заочного и дистанционного обучения



УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по образовательной деятельности КФУ

 Е.А. Турилова

28 февраля 2025 г.

*подписано электронно-цифровой подписью*

## **Программа дисциплины**

### **Технологии продаж финансовых продуктов**

Направление подготовки: 38.03.01 - Экономика

Профиль подготовки: Финансы и кредит

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очно-заочное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2025

## Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО
2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий
  - 4.1. Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)
  - 4.2. Содержание дисциплины (модуля)
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)
7. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)
12. Средства адаптации преподавания дисциплины (модуля) к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья
13. Приложение №1. Фонд оценочных средств
14. Приложение №2. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
15. Приложение №3. Перечень информационных технологий, используемых для освоения дисциплины (модуля), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Программу дисциплины разработал(а)(и): доцент, к.н. Булатова Э.И. (Кафедра финансовых рынков и финансовых институтов, Институт управления, экономики и финансов), bulatovaei@yandex.ru

## 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

Обучающийся, освоивший дисциплину (модуль), должен обладать следующими компетенциями:

| Шифр компетенции | Расшифровка приобретаемой компетенции                                                                                                                  |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-4             | Способен документировать финансовые сделки и операции, контролировать их исполнение, формировать отчетность по финансовым сделкам и операциям          |
| ПК-7             | Способен консультировать физических и юридических лиц, государственные и муниципальные органы власти по вопросам использования финансовых инструментов |

Обучающийся, освоивший дисциплину (модуль):

Должен знать:

- характеристику и требования к оформлению базовых банковских, страховых, инвестиционных и иных финансовых продуктов, и услуг, технологии сбора первичной финансовой информации;
- нормативные и иные требования к документальному оформлению финансовых сделок;
- порядок составления и правила оформления финансовой документации;
- параметры контроля и составления отчетности по финансовой сделке;
- систему финансовых услуг (продуктов, инструментов), применяемых при управлении финансами, их качественные, количественные характеристики и основы нормативно-правового регулирования;
- параметры определения финансового состояния клиентов, их кредитоспособность и платежеспособность;
- требования к содержанию финансовых и юридических документов по основным финансовым инструментам;
- методы оценки и управления рисками, связанными со сделками и операциями с финансовыми инструментами.

Должен уметь:

- формировать пакет документов для проведения финансовых сделок и операций;
- довести до клиентов содержание финансовых документов, порядок их составления и правила оформления;
- систематизировать финансовую и юридическую информацию по финансовым сделкам;
- оформлять документацию по финансовым сделкам в соответствии с действующими требованиями законодательства и поставщиков финансовых услуг;
- проводить мониторинг рынка финансовых продуктов и услуг;
- анализировать потребности клиентов в финансовых услугах, определять наиболее выгодные финансовые продукты и услуги для клиентов;
- разъяснять клиентам содержание финансовых и юридических документов в пределах своей компетенции;
- рассчитывать риски, связанные со сделками и операциями с финансовыми инструментами.

Должен владеть:

- навыками оформления пакета документов, обеспечивающих проведение финансовых сделок и операций, в соответствии с требованиями законодательства и поставщиков финансовых услуг;
- навыками передачи точной финансовой информации в доступной для клиента форме;
- навыками контроля за процессом проведения финансовой сделки;
- навыками составления отчетности по выполненным финансовым сделкам;
- навыками определения потребностей клиентов, исходя из их финансовых интересов и возможностей.

-

## 2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО

Данная дисциплина (модуль) включена в раздел "Б1.В.ДВ.02.01 Дисциплины (модули)" основной профессиональной образовательной программы 38.03.01 "Экономика (Финансы и кредит)" и относится к дисциплинам по выбору части ОПОП ВО, формируемой участниками образовательных отношений.

Осваивается на 4 курсе в 8 семестре.

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

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных(ые) единиц(ы) на 216 часа(ов).

Контактная работа - 40 часа(ов), в том числе лекции - 18 часа(ов), практические занятия - 22 часа(ов), лабораторные работы - 0 часа(ов), контроль самостоятельной работы - 0 часа(ов).

Самостоятельная работа - 140 часа(ов).

Контроль (зачёт / экзамен) - 36 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины: экзамен в 8 семестре.

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

#### 4.1 Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)

| N   | Разделы дисциплины / модуля                                                        | Се-местр | Виды и часы контактной работы, их трудоемкость (в часах) |                    |                              |                           |                            |                          | Само-стоя-тельная ра-бота |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------------------------------------------------------|--------------------|------------------------------|---------------------------|----------------------------|--------------------------|---------------------------|
|     |                                                                                    |          | Лекции, всего                                            | Лекции в эл. форме | Практи-ческие занятия, всего | Практи-ческие в эл. форме | Лабораторные работы, всего | Лабораторные в эл. форме |                           |
| 1.  | Тема 1. Тема 1. Введение в технологию продаж финансовых продуктов                  | 8        | 2                                                        | 0                  | 2                            | 0                         | 0                          | 0                        | 14                        |
| 2.  | Тема 2. Тема 2. Разработка финансовых продуктов: от идеи до вывода на рынок        | 8        | 2                                                        | 0                  | 2                            | 0                         | 0                          | 0                        | 14                        |
| 3.  | Тема 3. Тема 3. Управление финансовыми продуктами                                  | 8        | 2                                                        | 0                  | 2                            | 0                         | 0                          | 0                        | 14                        |
| 4.  | Тема 4. Тема 4. Кредитные продукты и особенности их продаж                         | 8        | 2                                                        | 0                  | 2                            | 0                         | 0                          | 0                        | 14                        |
| 5.  | Тема 5. Тема 5. Страховые продукты и специфика их реализации                       | 8        | 2                                                        | 0                  | 2                            | 0                         | 0                          | 0                        | 14                        |
| 6.  | Тема 6. Тема 6. Инвестиционные и брокерские продукты                               | 8        | 2                                                        | 0                  | 2                            | 0                         | 0                          | 0                        | 14                        |
| 7.  | Тема 7. Тема 7. Депозитные и расчетно-кассовые продукты                            | 8        | 2                                                        | 0                  | 4                            | 0                         | 0                          | 0                        | 14                        |
| 8.  | Тема 8. Тема 8. Психология продаж и техника общения с клиентом                     | 8        | 2                                                        | 0                  | 2                            | 0                         | 0                          | 0                        | 14                        |
| 9.  | Тема 9. Тема 9. Каналы продаж и продвижение финансовых продуктов                   | 8        | 2                                                        | 0                  | 2                            | 0                         | 0                          | 0                        | 14                        |
| 10. | Тема 10. Тема 10. Оценка эффективности и регулирование продаж финансовых продуктов | 8        | 0                                                        | 0                  | 2                            | 0                         | 0                          | 0                        | 14                        |
|     | Итого                                                                              |          | 18                                                       | 0                  | 22                           | 0                         | 0                          | 0                        | 140                       |

#### 4.2 Содержание дисциплины (модуля)

##### Тема 1. Тема 1. Введение в технологию продаж финансовых продуктов

1. Понятие и классификация финансовых продуктов. Место финансовых продуктов в системе экономических отношений.
2. Обзор рынка финансовых продуктов в России: тенденции, основные участники, регуляторы.
3. Особенности продаж финансовых продуктов: нематериальность, высокая конкуренция, государственное регулирование, потребность в доверии.

4. Роль технологии продаж в современном финансовом секторе. Профессиональные компетенции специалиста по продажам финансовых продуктов.

### **Тема 2. Разработка финансовых продуктов: от идеи до вывода на рынок**

1. Концепция и этапы разработки нового финансового продукта. Источники идей.
2. Исследование рынка и целевой аудитории: потребности, сегментация, позиционирование.
3. Разработка продуктового предложения: формирование характеристик, преимуществ и выгод.
4. Тестирование, пилотный запуск и вывод продукта на рынок. Маркетинговая поддержка запуска.

### **Тема 3. Управление финансовыми продуктами**

1. Необходимость, роль, сущность управления финансовыми продуктами. Подходы к управлению.
2. Принципы управления финансовыми продуктами: клиентоориентированность, эффективность, гибкость, минимизация рисков.
3. Регулирование продаж финансовых продуктов. Законодательство РФ (ЦБ РФ, ФЗ "О защите прав потребителей" и др.), нормативные акты, стандарты саморегулируемых организаций.
4. Жизненный цикл финансового продукта: определение, необходимость анализа, этапы (внедрение, рост, зрелость, спад/вывод с рынка). Управление жизненным циклом.

### **Тема 4. Кредитные продукты и особенности их продаж**

1. Виды кредитных продуктов: потребительские, ипотечные, автокредиты, кредитные карты, овердрафты.
2. Корпоративные кредитные продукты: оборотные, инвестиционные, лизинг, факторинг, аккредитивы.
3. Особенности продажи кредитных продуктов: оценка кредитоспособности клиента, работа с возражениями, юридические аспекты.
4. Технологии cross-sell и up-sell при продаже кредитов.

### **Тема 5. Страховые продукты и специфика их реализации**

1. Виды страховых продуктов: личное страхование (жизнь, здоровье), имущественное страхование, страхование ответственности.
2. Корпоративное страхование. Перестрахование.
3. Особенности продажи страховых продуктов: формирование ценности, работа с рисками и неопределенностью, долгосрочные отношения.
4. Каналы реализации страховых продуктов: страховые агенты, брокеры, банки, прямые продажи.

### **Тема 6. Инвестиционные и брокерские продукты**

1. Классификация инвестиционных продуктов: акции, облигации, паевые инвестиционные фонды (ПИФы), доверительное управление.
2. Брокерские услуги: открытие счета, доступ к торговым площадкам, аналитическая поддержка.
3. Особенности продажи инвестиционных продуктов: оценка риск-профиля клиента, объяснение потенциальной доходности и рисков, соответствие требованиям ЦБ РФ (know your customer).
4. Роль финансового консультанта. Продажи структурированных продуктов.

### **Тема 7. Депозитные и расчетно-кассовые продукты**

1. Депозитные продукты: вклады (срочные, до востребования), сберегательные счета.
2. Расчетно-кассовое обслуживание (РКО) для физических и юридических лиц: карты, переводы, эквайринг, зарплатные проекты.
3. Особенности продажи продуктов РКО и депозитов: удобство, скорость, надежность, технологичность.
4. Пакетные предложения и комплексные решения.

### **Тема 8. Психология продаж и техника общения с клиентом**

1. Этапы процесса продажи: подготовка, установление контакта, выявление потребностей, презентация, работа с возражениями, завершение сделки, постпродажное обслуживание.
2. Психология принятия решений клиентом. Типологии клиентов.
3. Техники активного слушания, задавания вопросов, аргументации.
4. Этика продаж финансовых продуктов. Конфликт интересов.

### **Тема 9. Каналы продаж и продвижение финансовых продуктов**

1. Традиционные каналы: отделения банков/финансовых организаций, агентские сети, брокеры.
2. Современные каналы: дистанционные (интернет-банкинг, мобильные приложения), колл-центры, партнерские программы.
3. Мультиканальные и омниканальные стратегии продаж.

4. Маркетинговые инструменты продвижения: реклама, PR, стимулирование сбыта, цифровой маркетинг.

#### **Тема 10. Оценка эффективности и регулирование продаж финансовых продуктов**

1. Ключевые показатели эффективности (KPI) в продажах финансовых продуктов: конверсия, средний чек, LTV, ROI.
2. Анализ воронки продаж. Прогнозирование объемов продаж.
3. Построение системы мотивации персонала.
4. Контроль и надзор за продажами финансовых продуктов: роль ЦБ РФ, надзорные органы, ответственность за нарушения.

#### **5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

Самостоятельная работа обучающихся выполняется по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Самостоятельная работа подразделяется на самостоятельную работу на аудиторных занятиях и на внеаудиторную самостоятельную работу. Самостоятельная работа обучающихся включает как полностью самостоятельное освоение отдельных тем (разделов) дисциплины, так и проработку тем (разделов), осваиваемых во время аудиторной работы. Во время самостоятельной работы обучающиеся читают и конспектируют учебную, научную и справочную литературу, выполняют задания, направленные на закрепление знаний и отработку умений и навыков, готовятся к текущему и промежуточному контролю по дисциплине.

Организация самостоятельной работы обучающихся регламентируется нормативными документами, учебно-методической литературой и электронными образовательными ресурсами, включая:

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утвержден приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 6 апреля 2021 года №245)

Письмо Министерства образования Российской Федерации №14-55-99бин/15 от 27 ноября 2002 г. "Об активизации самостоятельной работы студентов высших учебных заведений"

Устав федерального государственного автономного образовательного учреждения "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Правила внутреннего распорядка федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Локальные нормативные акты Казанского (Приволжского) федерального университета

#### **6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)**

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) включает оценочные материалы, направленные на проверку освоения компетенций, в том числе знаний, умений и навыков. Фонд оценочных средств включает оценочные средства текущего контроля и оценочные средства промежуточной аттестации.

В фонде оценочных средств содержится следующая информация:

- соответствие компетенций планируемым результатам обучения по дисциплине (модулю);
- критерии оценивания сформированности компетенций;
- механизм формирования оценки по дисциплине (модулю);
- описание порядка применения и процедуры оценивания для каждого оценочного средства;
- критерии оценивания для каждого оценочного средства;
- содержание оценочных средств, включая требования, предъявляемые к действиям обучающихся, демонстрируемым результатам, задания различных типов.

Фонд оценочных средств по дисциплине находится в Приложении 1 к программе дисциплины (модулю).

#### **7. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

Освоение дисциплины (модуля) предполагает изучение основной и дополнительной учебной литературы. Литература может быть доступна обучающимся в одном из двух вариантов (либо в обоих из них):

- в электронном виде - через электронные библиотечные системы на основании заключенных КФУ договоров с правообладателями;
- в печатном виде - в Научной библиотеке им. Н.И. Лобачевского. Обучающиеся получают учебную литературу на абонементе по читательским билетам в соответствии с правилами пользования Научной библиотекой.

Электронные издания доступны дистанционно из любой точки при введении обучающимся своего логина и пароля от личного кабинета в системе "Электронный университет". При использовании печатных изданий библиотечный фонд должен быть укомплектован ими из расчета не менее 0,5 экземпляра (для обучающихся по ФГОС 3++ - не менее 0,25 экземпляра) каждого из изданий основной литературы и не менее 0,25 экземпляра дополнительной литературы на каждого обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих данную дисциплину.

Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля), находится в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины. Он подлежит обновлению при изменении условий договоров КФУ с правообладателями электронных изданий и при изменении комплектования фондов Научной библиотеки КФУ.

#### 8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Официальный сайт справочно-правовой системы КонсультантПлюс - <https://consultant.ru>

Официальный сайт Центрального Банка РФ (Банка России) - <http://www.cbr.ru>

Электронно-библиотечная система Znanium.com - <https://znanium.com/catalog>

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

| Вид работ              | Методические рекомендации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| лекции                 | Каждая тема содержит лекционный материал, список литературы для самостоятельного изучения, вопросы и задания для подготовки к семинарским и/или практическим занятиям, а также материалы для самостоятельной работы. Необходимо заранее обеспечить себя этими материалами и литературой или доступом к ним. Лекционный материал и указанные литературные источники по соответствующей теме необходимо изучить до посещения соответствующего лекционного занятия, так как лекция в аудитории предполагает раскрытие актуальных и проблемных вопросов рассматриваемой темы, а не содержания лекционного материала. Таким образом, для понимания того, что будет сказано на лекции, необходимо получить базовые знания по теме в лекционном материале.                                                                                                                                                                   |
| практические занятия   | Практические занятия по дисциплине является аудиторным занятием, в процессе которого преимущественно осуществляется контроль знаний, полученных студентом самостоятельно. В связи с этим такое занятие начинается либо с устного опроса, либо с контрольной работы, которая может проводиться по: - лекционному материалу темы; - литературным источникам, указанным по данной теме; - заданиям для самостоятельной работы. В связи с этим подготовка к семинарскому занятию заключается в том, чтобы до семинарского занятия: - изучить лекционный материал и литературные источники по теме; - выполнить задания для самостоятельной работы.                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| самостоятельная работа | Основной формой самостоятельной работы студента является изучение рекомендованной литературы, активное участие на практических занятиях. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, проработать конспекты лекций и их дополнить недостающим материалом. Выделить непонятные положения в конспекте и обратиться к литературе по изучаемой теме. Если этого будет недостаточно, то следует найти им объяснение вместе с преподавателем на консультациях. Одна из основных особенностей обучения заключается в том, что постоянный внешний контроль заменяется самоконтролем, активная роль в обучении принадлежит уже не столько преподавателю, сколько студенту. Зная основные методы научной организации умственного труда, можно при наименьших затратах времени, средств и трудовых усилий достичь наилучших результатов. |
| экзамен                | Подготовка к экзамену является заключительным этапом изучения дисциплины и является средством контроля полученных знаний и навыков. В процессе подготовки выявляются вопросы, по которым нет уверенности в ответе либо ответ студенту не ясен. Данные вопросы можно уточнить у преподавателя на консультации, которая проводится перед экзаменом при необходимости.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

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

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем, представлен в Приложении 3 к рабочей программе дисциплины (модуля).

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

Материально-техническое обеспечение образовательного процесса по дисциплине (модулю) включает в себя следующие компоненты:

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья) и оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду КФУ.

Учебные аудитории для контактной работы с преподавателем, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья).

Компьютер и принтер для распечатки раздаточных материалов.

Мультимедийная аудитория.

### **12. Средства адаптации преподавания дисциплины к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

При необходимости в образовательном процессе применяются следующие методы и технологии, облегчающие восприятие информации обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья:

- создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;
- создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;
- создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников - например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально;
- применение программных средств, обеспечивающих возможность освоения навыков и умений, формируемых дисциплиной, за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;
- применение дистанционных образовательных технологий для передачи информации, организации различных форм интерактивной контактной работы обучающегося с преподавателем, в том числе вебинаров, которые могут быть использованы для проведения виртуальных лекций с возможностью взаимодействия всех участников дистанционного обучения, проведения семинаров, выступления с докладами и защиты выполненных работ, проведения тренингов, организации коллективной работы;
- применение дистанционных образовательных технологий для организации форм текущего и промежуточного контроля;
- увеличение продолжительности сдачи обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья форм промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности их сдачи:
- продолжительности сдачи зачёта или экзамена, проводимого в письменной форме, - не более чем на 90 минут;
- продолжительности подготовки обучающегося к ответу на зачёте или экзамене, проводимом в устной форме, - не более чем на 20 минут;
- продолжительности выступления обучающегося при защите курсовой работы - не более чем на 15 минут.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО и учебным планом по направлению 38.03.01 "Экономика" и профилю подготовки "Финансы и кредит".

Приложение 2  
к рабочей программе дисциплины (модуля)  
*Б1.В.ДВ.02.01 Технологии продаж финансовых продуктов*

**Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

Направление подготовки: 38.03.01 - Экономика

Профиль подготовки: Финансы и кредит

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очно-заочное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2025

**Основная литература:**

**Дополнительная литература:**

1. Евсин, М. Ю. Финансовые рынки : учебное пособие / М.Ю. Евсин, В.А. Спесивцев. - Москва : ИНФРА-М, 2024. - 245 с. - (Высшее образование). - DOI 10.12737/1045026. - ISBN 978-5-16-019253-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2079323> (дата обращения: 28.01.2025). - Режим доступа: по подписке.
2. Продажи / пер. с англ. - Москва : Альпина Паблишер, 2020. - 210 с. - (Серия 'Harvard Business Review: 10 лучших статей'). - ISBN 978-5-9614-3206-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1221846> (дата обращения: 28.01.2025). - Режим доступа: по подписке.
3. Цифровые финансы : учебник / под ред. И.П. Хоминич, С.В. Фруминой. - Москва : ИНФРА-М, 2025. - 451 с. - (Высшее образование). - DOI 10.12737/2091938. - ISBN 978-5-16-019163-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2171044> (дата обращения: 28.01.2025). - Режим доступа: по подписке.
4. Иванова, С. В. Продажи на 100%: Эффективные техники продвижения товаров и услуг / С.Иванова. - 10-е изд. - Москва :Альпина Пабл., 2016. - 278 с.: ISBN 978-5-9614-5274-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/916260> (дата обращения: 28.01.2025). - Режим доступа: по подписке.
5. Токовинин, М. Продажи людям : amoCRM от первого лица : практическое руководство / М. Токовинин, М. Кардаш. - Москва : Альпина ПРО, 2022. - 159 с. - ISBN 978-5-206-00003-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1905837> (дата обращения: 28.01.2025). - Режим доступа: по подписке.
6. Азиз, Э. Руководство по дейтрейдингу для начинающих: Инструменты, торговые стратегии, психология : практическое руководство / Э. Азиз. - Москва : Альпина Паблишер, 2022. - 376 с. - ISBN 978-5-9614-7406-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1905840> (дата обращения: 28.01.2025). - Режим доступа: по подписке.
7. Кеннеди, Д. Жесткие продажи: заставьте людей покупать при любых обстоятельствах / Дэн Кеннеди ; пер. с англ. - Москва : Альпина Паблишер, 2020. - 293 с. - ISBN 978-5-9614-6122-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1220271> (дата обращения: 28.01.2025). - Режим доступа: по подписке.

*Приложение 3*  
*к рабочей программе дисциплины (модуля)*  
*Б1.В.ДВ.02.01 Технологии продаж финансовых продуктов*

**Перечень информационных технологий, используемых для освоения дисциплины (модуля), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

Направление подготовки: 38.03.01 - Экономика

Профиль подготовки: Финансы и кредит

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очно-заочное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2025

Освоение дисциплины (модуля) предполагает использование следующего программного обеспечения и информационно-справочных систем:

Операционная система Microsoft Windows 7 Профессиональная или Windows XP (Volume License)

Пакет офисного программного обеспечения Microsoft Office 365 или Microsoft Office Professional plus 2010

Браузер Mozilla Firefox

Браузер Google Chrome

Adobe Reader XI или Adobe Acrobat Reader DC

Kaspersky Endpoint Security для Windows

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "ZNANIUM.COM", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС "ZNANIUM.COM" содержит произведения крупнейших российских учёных, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки сформирован с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, учебно-методические комплексы, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования (ФГОС ВО) нового поколения.