



Утверждаю:

Проректор по качеству образования
и аккредитации

И. В. Дарда
2025 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

программы профессиональной переподготовки

Менеджер продаж финансовых инструментов и банковских продуктов

№п/ п	Наименование учебных курсов, дисциплин (модулей) практик	Всег о час.	В том числе			Сам. раб	Форма контроля	Формир уемые компете нции
			аудит. занят.	лекц ии	практ ич. зан.			
1	Модуль № 1. Рынок ценных бумаг	111	56	26	30	55	зачет	ПК-1.1
2	Модуль № 2. Предложение (продажи) финансовых инструментов	105	52	26	26	53	зачет	ПК-1.2
3	Модуль № 3. Инновационные технологии управления продажами в системе продаж банковских продуктов и услуг розничному инвестору – физическому лицу в бизнес-процессе стратегического менеджмента банковской сферы	25	12	4	8	13	зачет	ПК-1.2
4	Модуль № 4. Маркетинговые технологии исследования рынка банковских продуктов	25	12	4	8	13	зачет	ПК-1.1
5	Модуль № 5. Управление продажами в банке / банковской сфере	31	18	6	12	13	зачет	ПК-1.3
6	Модуль № 6. Дополнительные аспекты технологии продаж	31	18	6	12	13	зачет	ПК-1.3
7	Итоговая аттестация	2	2	2			экза- мен	
	ВСЕГО:	330	170	74	96	160		