

	Комитет по образованию
	Санкт-Петербургское государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Колледж туризма и гостиничного сервиса» (Колледж туризма Санкт-Петербурга)

УТВЕРЖДАЮ
 Директор
 Колледжа туризма Санкт-Петербурга
 С.А. Антонова
 «31» мая 2023г.



**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
 ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
 Организация технологии продаж страхового продукта и финансовое
 консультирование.**

ДПК СМК - 7.2.1 - 38.02.02 -23

Срок реализации программы: 64 часа.
Категория обучающихся: лица, имеющие
 среднее профессиональное и (или)
 высшее образование, лица, получающие
 среднее профессиональное и (или) высшее
 образование

Версия №1

Дата введения: 01 сентября 2023г.

	<i>Должность</i>	<i>Фамилия</i>
<i>Разработал</i>	<i>Преподаватель</i>	<i>Березовская Т. В., Михайлова Е. А. Петрова Н.В.</i>
<i>Проверили</i>	<i>Председатель ПЦК</i>	<i>Комлева О.Г.</i>
	<i>Зав. отделением</i>	<i>Бурова Т.Н.</i>
<i>Согласовал</i>	<i>Зам. директора по ДПО</i>	<i>Кузнецова Л.Г.</i>

Краткая аннотация программы

Дополнительная профессиональная образовательная программа повышения квалификации «Организация технологии продаж страхового продукта и финансовое консультирование» составлена в соответствии с потребностью в знаниях и умениях, предусмотренных в профессиональном стандарте «Специалист по финансовому консультированию» и ФГОС по специальности 38.02.02 «Страховое дело» по вопросам финансовой грамотности граждан.

Востребованность специалистов по финансовому консультированию объясняется тем, что современная финансовая система характеризуется расширением ассортимента финансовых продуктов и услуг различным целевым группам потребителей.

Программа состоит из трех модулей:

Модуль 1 Финансовое консультирование

Модуль 2. Реализация страхового продукта

Модуль 3. Современная система налогообложения бизнеса при открытии индивидуальных предприятий и самозанятых.

Программа может реализовываться комплексно или частями по каждому модулю в зависимости от потребностей (выбора) потребителя.

Правообладатель программы: Санкт-Петербургское государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Колледж туризма и гостиничного сервиса».

Разработчики: преподаватели –Березовская Татьяна Викторовна, Михайлова Екатерина Александровна, Петрова Наталья Владимировна.

Рассмотрена и одобрена предметно-цикловой комиссией отделения Туризм Колледжа туризма Санкт-Петербурга
Протокол № 9 от «04» мая 2023г

Рассмотрена и одобрена на методическом совете колледжа
Протокол № 4 от «10» мая 2023г.

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

В современных условиях главной задачей управления является оценка каждого принимаемого хозяйственного решения с целью уменьшения предпринимательского риска, поэтому возрастает роль управления финансами компании, технологиями продаж страхового продукта в современных рыночных условиях.

Общая характеристика программы

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации Финансовому консультированию разработана с учетом:

- ФГОС по специальностям среднего профессионального образования 38.02.03 «Операционная деятельность в логистике» и 38.02.02 «Страховое дело».
- Профессионального стандарта «Специалист по страхованию». Утвержден приказом Министерства труда Российской Федерации от 6 сентября 2020 г. N 404н.
- Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (утвержден Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 N 539).
- Профессионального стандарта 08.026 «Специалист в сфере закупок» Утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации №625н от 10 сентября 2015г.

1.1. Цель, задачи реализации программы.

Цель:

Целью освоения программы «Финансовое консультирование и реализация страхового продукта» является формирование у обучающихся теоретических знаний и представления о состоянии, проблемах и перспективах развития финансового консультирования; приобретение практических навыков по использованию мирового опыта финансового консультирования в различных сферах деятельности, овладение технологиями продаж страхового продукта в современных рыночных условиях.

Задачей реализации программы является:

- сформировать знания об основных видах финансовых консалтинговых услуг и методах их оказания;
- приобрести знания об особенностях нормативно-правового обеспечения оказания консультационных услуг;
- сформировать знания о современных тенденциях и мировом опыте оказания финансовых консультационных услуг;
- приобрести практические навыки финансового анализа и финансового консультирования;
- сформировать и развить у обучающихся навыки самостоятельной научно-исследовательской и аналитической работы при сборе и анализе данных для проведения финансового анализа

- приобрести знания по психологии общения и психологии продаж необходимые в современных условиях для грамотной реализации пакета услуг, выстраивания взаимовыгодного сотрудничества и понимания специфики клиенториентированного взаимодействия.

1.2. Требования к поступающим на обучение

К освоению программы допускаются лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

1.3. Планируемые результаты обучения.

В результате изучения программы повышения квалификации, обучающиеся должны:

Знать	<p>Базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги</p> <p>Экономические и юридические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг</p> <p>Порядок составления и правила оформления финансовой документации в организации</p> <p>Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов</p> <p>Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы оформления банковских депозитов, обезличенных металлических счетов</p> <p>Основы бизнес-планирования и прогнозирования</p> <p>Технологии сбора первичной финансовой информации</p> <p>Основные этапы процесса купли-продажи товаров и услуг</p> <p>Отличия продажи услуги</p> <p>Ведущие мотивы поведения клиента, оценивать основные проявления этих мотивов</p> <p>Понимать сложность и полимотивированность поведения клиентов</p> <p>Важнейшие отличительные признаки разных типов клиентов</p> <p>Особенности подхода к клиентам разных типов</p> <p>Принципы и закономерности разрешения конфликтных ситуаций в процессе купли-продажи</p>
Уметь	<p>Производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг</p> <p>Сравнивать параметры финансовых продуктов</p> <p>Организовывать и проводить деловые переговоры</p> <p>Организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг</p> <p>Оформлять документацию по финансовым сделкам в соответствии с действующими требованиями поставщиков финансовых услуг</p> <p>Разъяснять клиентам содержание финансовых и юридических документов в пределах своей компетенции.</p> <p>Использовать знание основных типов торгового поведения для выстраивания своего профессионального стиля.</p>

	<p><i>Применять на практике основные закономерности процесса купли-продажи;</i></p> <p><i>Использовать знание этапов процесса купли-продажи и основных типов торгового поведения для выстраивания своего профессионального стиля.</i></p> <p><i>Использовать современные психологические технологии для поиска и применения наиболее оптимальной формы разрешения сложных и конфликтных ситуаций в процессе продажи услуг</i></p>
<i>Владеть/иметь опыт деятельности</i>	<p><i>Навыками осуществления анализа и оценки экономических рисков</i></p> <p><i>Навыками проведения финансово-экономического анализа</i></p> <p><i>Применять на практике основные закономерности процесса купли-продажи</i></p>

В результате изучения программы повышения квалификации совершенствуются следующие компетенции:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
- ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
- ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
- ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.
- ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.
- ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
- ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.
- ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

1.4. Трудоемкость обучения.

Общее количество часов: 128 часов

В том числе:

Практических занятий – 88 часов.

1.5 Форма обучения – очная.

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

2.1. Учебный план программы повышения квалификации «Финансовое консультирование и реализация страхового продукта»

Наименование разделов, дисциплин (модулей)	Общая трудоемкость, часов	В том числе		
		лекции	практические и семинарские занятия	форма контроля
Модуль 1 Финансовое консультирование	32	11	21	
Раздел 1. Организация работы по финансовому консультированию	6	2	4	<i>Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ</i>
Тема 1.1. Сущность финансового консультирования	1	1		<i>Устный опрос.</i>
Тема 1.2. Введение в финансовый консалтинг	5	1	4	<i>Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ</i>
Раздел 2. Основные виды финансового консалтинга	24	9	15	
Тема 2.1. Финансовый анализ предприятия и его место в финансовом консультировании	7	3	4	<i>Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ</i>
Тема 2.2. Бухгалтерский учет и аудит как услуги финансового консалтинга	5	2	3	<i>Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ</i>
Тема 2.3. Управленческий консалтинг	5	2	3	<i>Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ</i>
Тема 2.4. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг.	5	2	3	<i>Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ</i>
Итоговая аттестация	2		2	<i>Тестирование. Решение задачи.</i>
Модуль2. Реализация страхового продукта	64			
1 раздел	32	5	27	

Тема 1. Основные формы процесса купли-продажи.	6	1	5	Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ
Тема.2. Основные этапы процесса купли-продажи	6	1	5	Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ
Тема.3. Типы торгового поведения	6	1	5	Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ
Тема 4. Потребности и мотивы обращения клиентов в фирму	6	1	5	Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ
Тема 5. Типы покупателей. Специфика работы с разными типами клиентов.	8	1	7	В форме зачета по результатам выполнения практического задания и ответов на вопросы к зачету
2 раздел	32	12	20	
Тема 1. Определение приоритетных задач профессионального и личностного развития в выбранной профессии	6	2	0	Устный опрос. Наблюдение и оценка
Тема 2. Техники эффективного взаимодействия в коллективе и в команде	6	4	4	Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ
Тема 3. Организация и проведение деловых переговоров	6	2	4	Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ
Тема 4. Конфликтные ситуации в процессе купли-продажи.	6	2	4	Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ
Тема 5. Формирование навыков самопрезентации	6	2	4	Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ
Итоговая аттестация	2		2	В форме защиты бизнес-плана по результатам выполнения практического задания
Модуль 3. Современная система налогообложения бизнеса при	32	12	20	
Тема 3.1. Налоги, взимаемые с бизнеса в России. Общая система	2	2		Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ
Тема 3.2. Алгоритм открытия ИП.	8	4	4	Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ
Тема 3.3. Самозанятость. Налог на профессиональный доход (НПД)	6	2	4	Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ
Тема 3.4. Особенности налога на профессиональный доход. Общества с	6	2	4	Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ
Тема 3.5. Составление бизнес-плана при открытии ИП (самозанятых)	6	2	4	Устный опрос. Наблюдение и оценка при проведении практических работ
Итоговая аттестация	4		4	В форме защиты бизнес-плана по результатам выполнения практического задания

	2 раздел	32						
	Тема 1. Определение приоритетных задач профессионального и личностного развития в выбранной профессии	6	4	2				
	Тема 2. Техники эффективного взаимодействия в коллективе и в команде	6		4	2			
	Тема 3. Организация и проведение деловых переговоров	6			4	2		
	Тема 4. Конфликтные ситуации в процессе купли-продажи.	6				4	2	
	Тема 5. Формирование навыков самопрезентации	6					4	2
	Итоговая аттестация	2						2
	Модуль 3. Современная система налогообложения бизнеса при открытии индивидуальных предприятий и самозанятых	32						
	Тема 3.1. Налоги, взимаемые с бизнеса в России. Общая система налогообложения	2	2					
	Тема 3.2. Алгоритм открытия ИП.	8		8				
	Тема 3.3. Самозанятость. Налог на профессиональный доход (НПД)	6			6			
	Тема 3.4. Особенности налога на профессиональный доход. Общества с ограниченной ответственностью	6				6		
	Тема 3.5. Составление бизнес-плана при открытии ИП (самозанятых)	6					6	
	Итоговая аттестация	4						4
	Всего	128						

2.3. Учебно-тематический план и содержание программы Финансовое консультирование

Содержание		Кол-во часов
Модуль1 Финансовое консультирование		32
1 раздел. Организация работы по финансовому консультированию		6
Тема 1.1. Сущность финансового консультирования	Финансовое консультирование и его задачи. Виды финансового консультирования. Основные услуги	1

	финансового консультирования. Основные этапы финансового консультирования	
Тема 1.2. Введение в финансовый консалтинг	Понятие и содержание консалтинга. Возникновение рынка консалтинговых услуг. Сущность и виды консалтинговых услуг. Субъекты и объекты консультирования. Классификация консалтинговых услуг. Консалтинг в России и за рубежом. Подходы к консультированию и принципы, на которых осуществляют деятельность консультанты.	1
Практическое занятие № 1	Ситуационная задача. «Составление договора на оказание услуг финансового консалтинга»	4
2 Раздел. Основные виды финансового консалтинга		24
Тема 2.1. Финансовый анализ предприятия и его место в финансовом консультировании	Финансовый анализ: цели, задачи и значение для принятия правильного управленческого решения. Методы и приемы диагностики финансового состояния предприятия Информационная база анализа финансового состояния Финансовые показатели, методика расчета	3
Практическое занятие № 2	Проведение финансового анализа предприятия.	4
Тема 2.2. Бухгалтерский учет и аудит как услуги финансового консалтинга	Основные виды финансового консультирования. Направления аудита в сфере финансового консалтинга. Бухгалтерский учет как вид финансового консалтинга	2
Практическое занятие № 3	Тест. Анализ ситуации «Консалтинг в области учета амортизации»	3
Тема 2.3. Управленческий консалтинг.	Основное понятие и виды управленческого консалтинга. Цели, задачи и формы управленческого консалтинга. Факторы, влияющие на разработку проекта по управленческому консультированию. Финансовый консалтинг в сфере инвестиций. Разработка концепции системы бюджетирования	2
Практическое занятие	Тест. Консалтинговые проекты.	4

№ 4		
Тема 2.4. Налоговое консультирование и планирование, налоговый консалтинг.	Теоретические аспекты налогового консультирования: понятие, сущность, виды. Основные принципы налогового консалтинга и его этапы. Структура услуг по налогообложению. Способы и факторы ценообразования на услуги по налоговому консультированию	2
Практическое занятие № 5	Тест. Ситуационные задачи	4
Итоговая аттестация	<i>Тестирование. Решение задачи.</i>	2
Модуль 2. Реализация страхового продукта		64
1 раздел		32
Тема 1. Основные формы процесса купли-продажи.	Определение процесса продажи и различных её форм. Необходимые и дополнительные условия реализации процесса купли/продажи Практическое занятие №1 «Введение в тренинг» Практическое занятие №2 «Наблюдательность» Практическое занятие №3 «Эффективное взаимодействие с различными людьми» Практическое занятие №4 «Виды общения» Практическое занятие №5 «Дилемма Золушки».	6
Тема.2. Основные этапы процесса купли-продажи	Содержание и специфика основных этапов процесса торговли. Взаимосвязи с процессом делового общения. Возможность использования закономерностей вербального и невербального общения. Практическое занятие №6 «Приветствие в виде комплимента» Практическое занятие №7 «Умение слушать» Практическое занятие №8 «Умение убеждать» Практическое занятие №9 «Уверенное поведение»	6
Тема.3. Типы торгового поведения	Основные формы поведения продавца в процессе торговли, их достоинства и недостатки, сферы использования. Индивидуальный стиль профессионального поведения. Особенности формирования	6

	<p>индивидуального стиля и проблемы профессиональной деформации.</p> <p>Практическое занятие №9 «Синхронизация усилий»</p> <p>Практическое занятие №10 «Разыгрывание ситуаций»</p> <p>Практическое занятие №11 «Ответы на вопросы и возражения»</p> <p>Практическое занятие №12 «Больше всего мне запомнилось»</p>	
Тема 4 Потребности и мотивы обращения клиентов в фирму.	<p>Потребности и мотивы клиентов. Техники прояснения мотивов клиентов.</p> <p>Предложение товаров и услуг, ориентированное на потребности клиента.</p> <p>«Убеждение»</p> <p>«Зигзаг»</p> <p>«Илья Муромец»</p> <p>«Навыки телефонного общения»</p>	6
Тема 5 Типы покупателей. Специфика работы с разными типами клиентов.	<p>Классификации клиентов: по типу личности; по мотивации покупки; по отношению к товару/услуге; по отношению к манере поведения с продавцом.</p> <p>«Рассказ на заданную тему»</p> <p>«Рассмотрение претензий»</p> <p>«Разыгрывание ситуационных задач»</p>	6
2 раздел		32
Тема 1. Определение приоритетных задач профессионального и личностного развития в выбранной профессии	<p>Формирование профессиональной модели предпринимателя, определение и развитие личностных качеств, способствующих успешности в выбранной деятельности.</p> <p>Введение в тренинг, принятие правил и принципов работы»</p> <p>Формирование модели успешного предпринимателя»</p> <p>«Самоанализ и обсуждение личностных качеств, важных для успешности в выбранной деятельности»</p>	6
Тема 2. Техники эффективного взаимодействия в коллективе и в команде	<p>Разбор различных методов и приемов, способствующих конструктивному взаимодействию в рабочем коллективе.</p> <p>Отработка полученных знаний на практике</p> <p>«Дневник моих ошибок»</p> <p>«Определение сильных сторон личности»</p> <p>«Анализ целей взаимодействия»</p>	6
Тема 3. Организация и проведение деловых переговоров	<p>Понятие и цели деловых переговоров, варианты стратегий, применяемых в</p>	6

	деловых переговорах. Отработка порученных знаний на практике	
Тема 4. Конфликтные ситуации в процессе купли-продажи.	Понятие конфликтной ситуации, основные закономерности возникновения, принципы и правила разрешения.	6
Тема 5. Формирование навыков самопрезентации	Понятие самопрезентации, методы, способы и приемы самопрезентации в профессиональной деятельности	6
Итоговая аттестация	<i>В форме зачета по результатам выполнения практического задания и ответов на вопросы к зачету</i>	2
Модуль 3. Современная система налогообложения бизнеса при открытии индивидуальных предприятий и самозанятых		32
Тема 3.1. Налоги, взимаемые с бизнеса в России. Общая система налогообложения	Традиционное (общее) налогообложение; Упрощенная система (УСН); Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН); Патентная система налогообложения (ПСН для ИП с определенным видом деятельности); Налог на профессиональную деятельность (НПД) для самозанятых граждан.	2
Тема 3.2. Алгоритм открытия ИП.	Определение ИП. Кому можно и нельзя регистрироваться в качестве ИП? Какие виды деятельности допустимы для ИП на УСН? Как зарегистрировать ИП и выбрать форму налогообложения? Какие сроки регистрации у ИП? Можно ли нанимать сотрудников? Можно ли работать с самозанятыми? Как оформить с ними документы? Какие налоги и взносы необходимо платить? Самые распространенные нарушения ИП на УСН.	4
Практическое занятие № 1	Регистрация ИП.	4
Тема 3.3. Самозанятость. Налог на профессиональный доход (НПД)	Как стать самозанятым Регистрация по паспорту Регистрация через портал госуслуг или личный кабинет на сайте ФНС Регистрация через личный кабинет плательщика НПД или приложение банка	2
Практическое занятие № 2	Ситуационная задача. Регистрация в качестве самозанятого	4

Тема 3.4. Особенности налога на профессиональный доход. Общества с ограниченной ответственностью	Самозанятый ИП ООО Плюсы и минусы самозанятости, ИП и ООО	2
Практическое занятие № 3	Составление документов: Договор о оказании услуг. Акт о выполнении оказанных услуг.	4
Тема 3.5. Составление бизнес-плана при открытии ИП (самозанятых)	Бизнес-план. Основные разделы бизнес-плана. Правила составления	2
Практическое занятие № 4	Составление бизнес-плана	4
Итоговая аттестация	<i>В форме защиты бизнес-плана по результатам выполнения практического задания</i>	4

3. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

3.1. Материально-технические условия

<i>Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий</i>	<i>Вид занятий</i>	<i>Наименование оборудования, программного обеспечения</i>
Кабинет информационно-коммуникационных технологий профессиональной деятельности	практические работы	Компьютер с установленным программным средством. мультимедийная установка
Аудитория для проведения теоретических занятий	Лекции	Компьютер с выходом в интернет мультимедийная установка/ интерактивная доска

4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Обучение по программе проводится с использованием современных методик обучения, обеспечивающих качество знаний обучающихся. Обучение строится по классно-урочной системе с использованием как традиционных, так и инновационных технологий.

Реализация программы обеспечивается учебно-методической документацией (учебниками, учебно-методическими изданиями, аудио и видео материалами) по всем учебным темам. Проводимые занятия имеют практическую направленность.

Реализация программы обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемых дисциплин, и систематически повышающими свою квалификацию.

4.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

1. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / Г.Н.Белоглазова, Л.П. Кровелицкая. – М.: Юрайт, 2016. – 652с.

2. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник для вузов / О.И.Лаврушин, Г.Г. Фетисов. – 11-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 768с.

Дополнительная литература

1. Тавасиев А.М. Банковское дело: учебник для бакалавров / А.М. Тавасиев. – М.: Юрайт, 2015. - 647с.

2. Костерина Т.М. Банковское дело: учебник для бакалавров /Т.М.Костерина. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Юрайт, 2017. – 332с.

Периодические издания

1. Банковское дело: ежемес. журнал./учредитель ООО «Агентство Информбанк». – 1994 - . –М.: Издательский дом «Регламент», 2013- .- Ежемес.

2. Российская бизнес – газета: еженед. экономич. и деловая газета: прилож. к «Российская газета» /учредитель редакция газеты «Российская газета»;

Интернет ресурсы

1. Единое окно доступа к образовательным ресурсам: портал [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://brn.com.ru/>

2. Консультант плюс. Высшая школа: учебное пособие [Электронный ресурс]. – режим доступа: www.consultant.ru.

5. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Программой предусмотрены текущий и итоговый контроли, что позволяет оценить индивидуальные успехи каждого обучающегося. Текущий контроль осуществляется в ходе проведения теоретических занятий и практических работ в форме устного опроса и проверки результатов практических работ.

Итоговый контроль проводится в форме зачета за выполнение итоговой практической работы за счет отведенных часов на программу.

Цель контроля – оценить слушателей в получении знаний, степень практических навыков на текущем и конечном этапе обучения. Результаты контроля позволят сделать обоснованный вывод о степени подготовленности обучающихся к производственной деятельности.

Контроль и оценка результатов освоения программы осуществляется преподавателем в процессе проведения занятий и итоговой аттестации.

5.1. Оценочные материалы для проведения итоговой аттестации в форме зачета по программе «Финансовое консультирование».

Форма итоговой аттестации - зачет, на котором необходимо выполнить тест и решить практическую задачу.

Тест пример

Выберите из предложенных вариантов один верный ответ.

1. Налог — это:

- а) обязательный индивидуальный безвозмездный платёж, осуществляемый физическими и юридическими лицами в бюджет государства;
- б) добровольный платёж, уплачиваемый физическими лицами для благотворительных целей;
- в) платёж, уплачиваемый физическими и юридическими лицами в натуральной форме;
- г) нет верного ответа.

2. Если вы получили приз за участие в творческом конкурсе стоимостью 10 тыс. руб.:

- а) вы должны заплатить налог на доходы физических лиц в размере 2100 руб.;
- б) вы должны заплатить налог на доходы физических лиц в размере 780 руб.;
- в) вы должны заплатить налог на доходы физических лиц в размере 1300 руб.;
- г) вы не должны платить никаких налогов.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПРИ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Критерии оценки знаний по программе повышения квалификации при форме контроля «зачет». Оценку «зачтено» заслуживает обучающийся, обнаруживший всесторонние, систематические и глубокие знания по вопросам программного материала; показавший умение свободно логически анализировать литературу и нормативно-правовые документы, рекомендованные программой, правильно оценивать и четко, сжато, ясно излагать свою точку зрения по проблемам; проявивший творческие способности в процессе изложения учебного материала; продемонстрировавший в процессе изложения программного материала на зачете твердые навыки и умение приложить теоретические знания к практическому их применению в профессиональной деятельности.

Форма и условия проведения итоговой аттестации доводятся до сведения обучающихся в начале обучения. К итоговой аттестации допускаются лица, выполнившие требования, предусмотренные программой и успешно прошедшие все аттестационные испытания, предусмотренные программой. Аттестационной комиссией проводится оценка освоенных выпускниками профессиональных компетенций.

При успешном освоении программы и прохождении итоговой аттестации выдается документ о повышении квалификации установленного образца.