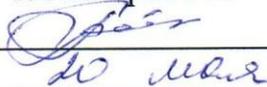


Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Волгоградский индустриальный техникум»

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по  
учебной работе

 И.В. Бондаренко

20 мая 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОП 13. Риторика продаж и презентаций**

**для специальности 38.02.07 Банковское дело**

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело, (утвержденного Приказ Минпросвещения России от 14.11.2023 N 856 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело" (Зарегистрировано в Минюсте России 15.12.2023 N 76429).

Рабочая программа предназначена для преподавания дисциплины вариативной части профессионального цикла по специальности 38.02.07 Банковское дело

Организация-разработчик:  
государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Волгоградский индустриальный техникум»

Разработчик: Жук Я.И.

РЕКОМЕНДОВАНА предметной (цикловой) комиссии экономики, управления и право  
протокол № 9 от 06 мая 2024г.

Председатель предметной (цикловой) комиссии экономики, управления и право

 _____	Петричук М.Г.	06 мая 2024г.
<i>подпись</i>	<i>ФИО</i>	<i>дата</i>

ОДОБРЕНА на заседании методического совета.

протокол № 8 от 07 мая 2024г.

Начальник отдела учебно-методической работы

 _____	Шурыгина И.Ю.	07 мая 2024г.
<i>подпись</i>	<i>ФИО</i>	<i>дата</i>



## СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП 13. Риторика продаж и презентаций

### 1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина Риторика продаж и презентаций является вариативной частью общего гуманитарного и социально-экономического цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по профессии 38.02.07 Банковское дело

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих и профессиональных компетенций: ПК 3.1, ПК 3.2, ОК 01, ОК 06, ОК 09, ОК 10.

### 1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

### 1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК.	Умения	Знания
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК3.1 ПК3.2 .	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности</li> <li>➤ использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.</li> <li>➤ налаживать контакт, обеспечивать эффективную коммуникацию с клиентом;</li> <li>➤ использовать навыки саморегуляции в стрессовых ситуациях;</li> <li>➤ применять техники и правила ведения делового общения</li> <li>➤ применять техники и приемы распознавания признаков манипуляции, внушения;</li> <li>➤ распознавать и избегать открытых конфликтов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ взаимосвязь общения и деятельности</li> <li>➤ цели, функции, виды и уровни общения;</li> <li>➤ роли и ролевые ожидания в общении;</li> <li>➤ виды социальных взаимодействий;</li> <li>➤ механизмы взаимопонимания в общении;</li> <li>➤ техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;</li> <li>➤ этические принципы общения;</li> <li>➤ источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;</li> <li>➤ правила эффективной коммуникации, принципы делового общения;</li> <li>➤ навыки саморегуляции стрессовых состояний;</li> <li>➤ признаки манипуляции и способы защиты от манипуляции;</li> <li>➤ основные типы и последствия конфликтов, способы регуляции конфликтов</li> </ul>

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебной дисциплины	32
в т.ч. в форме практической подготовки	
в т. ч.:	
теоретическое обучение	12
лабораторные работы <i>(если предусмотрено)</i>	*
практические занятия <i>(если предусмотрено)</i>	20
курсовая работа (проект) <i>(если предусмотрено для специальностей)</i>	*
контрольная работа <i>(если предусмотрено)</i>	*
<i>Самостоятельная работа</i>	-
<b>Промежуточная аттестация</b>	

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

## ОП.11 Основы страхового дела

Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
2	3	4
<b>Тема 1. Риторика продаж и презентаций</b>		
<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10</b>	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ПК3.1 ПК3.2
1. Язык, власть и коммуникация. Основные функции эффективной риторики. ПУБЛИЧНАЯ РЕЧЬ. Структура публичной речи Композиция выступления Требования, предъявляемые к речи Лексические приемы речи Техника речи. Культура речи Стимулирование интереса и внимания аудитории Индивидуальные речевые типы	2	
2. Теория аргументации. Убеждение и доказательство. Структура и способы доказательства. Понятие и структура опровержения. Логические правила доказательства и опровержения. Логические ошибки в доказательствах и опровержениях.	2	
3. Презентация и продажа в системе эффективной риторики	2	
4. Эффективный продавец в зеркале современной риторики	2	
Практическая работа 1. Внешний облик эффективного продавца.	2	
Понятие «копирайтинг». Рекламные тексты как предмет изучения. Продающие тексты. Слоган в рекламе.	2	
Практическая работа 2. Составить текст о себе	2	
Практическая работа 3. Индивидуальный анализ рекламного текста	2	
Практическая работа 4. Анализ сайта банка (на выбор)	2	
Практическая работа 5. Разработать слоган для банковского продукта	2	
Метафора как основа рекламного текста. Типовые и креативные стратегии создания рекламного текста.	2	
Практическая работа 6. Составить свои рекламные сообщения	2	
Основы спичрайтинга. Нейминг как процедура копирайтинга	2	
Практическая работа 7 Написать текст публичного выступления	2	

<b>Практическая работа 6.</b> Деловую игра «Тактика переговоров»		
Жанры деловой риторики: жесткие и кросс-культурные переговоры.	2	
<b>Практическая работа 7.</b> Выполните эссе на тему: Модное слово делового человека XXI века.	2	
Итого	32	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. Материально-техническое обеспечение**

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета 38.02.07 Банковское дело:

- посадочные места по количеству обучающихся (не менее 30);
- рабочее место преподавателя;
- рабочая доска.

Технические средства обучения:

- мультимедийное оборудование;
- персональные микрокалькуляторы;
- персональные компьютеры;
- телевизор.

Цифровые образовательные ресурсы:

- комплект презентаций по темам дисциплины;
- учебное пособие;
- тесты в тестовой оболочке SunRav;
- рабочая тетрадь для выполнения практических работ;
- методические рекомендации для выполнения практических работ;
- комплекты индивидуальных заданий для выполнения контрольных работ.

#### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

##### **3.2.1 Основные печатные издания**

##### **3.2.2. Основные электронные издания**

1. Курс по страхованию / . — Новосибирск : Сибирское университетское издательство, Норматика, 2019. — 118 с. — ISBN 978-5-4374-0079-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Артамонова, Г. В. Социальное и медицинское страхование : учебное пособие / Г. В. Артамонова, В. Б. Батиевская. — Кемерово : Кемеровская государственная медицинская академия, 2005. — 80 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/6225> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<b>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</b>		
правовые основы осуществления страховой деятельности	характеристика основных правовых актов в области страхования; - характеристика принципов осуществления страхового надзора; - понятие договора страхования; - основное содержание и форма, заключение и действие договора страхования, в соответствии с нормативными документами страхования	Устный опрос. Оценка результатов самостоятельной работы. Тест.
нормативно-правовое регулирование страховой деятельности в РФ.	Знает нормативно-правовое регулирование страховой деятельности в РФ	
основные понятия и термины, применяемые в страховании, классификацию видов и форм страхования;	современное научное определение основных понятий и терминов, применяемых в страховании; характеристика основных видов и форм страхования, выделяя их существенные признаки, закономерности развития.	
правовые основы и принципы финансирования фондов обязательного государственного страхования;	-воспроизведение и правильное употребление основных правовых понятий; -характеристика принципов финансирования фондов обязательного государственного страхования	
органы, осуществляющие государственное социальное страхование	характеристика Федерального фонда обязательного медицинского страхования; - знание субъектов обязательного пенсионного	

	<p>страхования;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знание субъектов обязательного социального страхования;</li> <li>- характеристика органов, осуществляющих государственное социальное страхование</li> </ul>	
<b>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</b>		
оперировать страховыми понятиями и терминами;	- воспроизведение и правильное оперирование страховыми понятиями и терминами.	Выполнение практически работ
заполнять страховые полисы и составлять типовые договоры страхования	применение знаний для заполнения страховых полисов и составления типовых договоров страхования в соответствии с требованиями закона к содержанию и форме.	
использовать законы и иные нормативные правовые акты в области страховой деятельности.	использование при выполнении заданий законы и иные нормативные правовые акты в области страховой деятельности	