

АКТ ЭКСПЕРТИЗЫ
модульной образовательной программы
высшего профессионального образования (магистратура)
по направлению подготовки «Финансы»
Казахско-Русского Международного университета города Актобе

Модульная образовательная программа магистратуры по направлению подготовки «Финансы» составлена с учетом нормативно-правовой базы в области высшего послевузовского образования Республики Казахстан. В структуре образовательной программы отражены результаты обучения, описаны квалификационные уровни и ключевые компетенции выпускника.

Специалисты в области финансов устойчиво относятся к самым востребованным в Казахстане категориям работников. По результатам исследования, проводимого ежегодно журналом «Forbes», а также рейтинговыми агентствами, финансовые менеджеры и финансовые аналитики прочно удерживают позиции в первой пятерке наиболее востребованных экономических специальностей на протяжении последних десяти лет.

Казахско-русский международный университет имеет опыт подготовки по направлению «Финансы» магистров и необходимое ресурсное обеспечение для реализации образовательных программ.

В соответствии с вышеизложенным, реализация образовательной программы по направлению «Финансы» является обоснованной.

Модульная образовательная программа магистратуры по направлению подготовки «Финансы» представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную Казахско-Русским Международным университетом. Программа разработана с учетом потребностей регионального рынка труда на основе ГОСО РК по направлению подготовки «Финансы» (академическая степень «магистр»), утвержденного приказом Министерства образования и науки Республики Казахстан от 31 октября 2018 г. № 604.

Данная МОП регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, средства и процедуры оценки качества подготовки выпускников.

Данная программа соответствует современным требованиям, предъявляемым к специалистам в области финансов, банковского дела и финансового менеджмента. Ее содержание полностью удовлетворяет современным требованиям и типовым учебным планам, а состав формируемых компетенций в достаточном объеме удовлетворяет требованиям работодателей.

В качестве практической рекомендации, а также в целях расширения и углубления подготовки магистрантов, определяемой содержанием МОП, формирования дополнительных компетенций, знаний и умений, необходимых для подготовки конкурентоспособных выпускников в соответствии с запросами регионального рынка труда предлагаем включить данную программу следующие дисциплины:

№	Дисциплина	Содержание дисциплины
1	Управление продажами финансовых продуктов	Цель: Цель изучения дисциплины «Управление продажами финансовых продуктов»: формирование у студентов теоретических знаний о ключевых бизнес-процессах управления продажами финансовых услуг и формирования лояльности на рынке финансовых услуг; приобретение практических умений применения современных технологий управления продажами на рынках B2B и B2C, а также навыков формирования лояльности клиентов на финансовом рынке (банковском, страховом, трастовом, инвестиционном и т.п.). Содержание: •изучить понятийный и категориальный аппарат управления продажами и лояльностью на рынках B2B и B2C; •выявить

		<p>исторические аспекты развития теории и практики формирования лояльности на финансовом рынке; •определить основные бизнес-процессы управления продажами финансовых услуг, дать их характеристику; •сформировать навыки поиска и анализа информации при управлении продажами; •проанализировать методику управления продажами финансовых услуг на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях; •определить основные методы управления лояльностью на финансовом рынке; •оценить эффективность разработки программ лояльности, включая партнерские программы, на финансовом рынке; •дать характеристику современных инновационных практик управления продажами финансовых услуг в России и в мире.</p> <p>Компетенции: В результате изучения студент должен:</p> <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - комплекс маркетинга финансовой организации, его эволюция в условиях цифровой экономики; - основные понятия, категории и инструменты маркетинговой политики участников рынков B2B и B2C с учетом тенденций и закономерностей современных процессов и явлений; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять стратегическое и тактическое планирование деятельности финансовой организации; - организовывать реализацию, мониторинг и корректировку планов деятельности организации; - оценивать резервы повышения эффективности и конкурентоспособности при управлении операциями. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами разработки и внедрения стратегии компании, обеспечивающей ее устойчивое развитие.
2	Бизнес коммуникации	<p>Цель: Целями освоения дисциплины "Бизнес коммуникации" являются: изучение теоретических основ деловой коммуникации, освоение коммуникативного категориального аппарата, общих закономерностей, сходств и различий видов, уровней, форм коммуникации, являющихся необходимым условием успешной деятельности современного специалиста; освоение навыков правильного общения и взаимодействия; понимание возможностей практического приложения деловой коммуникации, ее взаимосвязи с жизненной средой и речевым поведением.</p> <p>Содержание: Данный курс формирует базовые представления слушателей об этичности деловых коммуникаций, что представляется актуальным в современных условиях в связи с необходимостью переориентации управленческих воздействий менеджеров с обеспечения победы в конкурентной борьбе любой ценой к учету интересов и потребностей всех заинтересованных сторон, построению взаимовыгодных партнерских отношений. Курс формирует исходные представления для облегчения восприятия и освоения ими последующих блоков специальных управленческих дисциплин.</p> <p>Компетенции: В результате освоения дисциплины обучающийся: 1. должен знать: - понятия "общение", "коммуникация", "деловая коммуникация", "коммуникационный процесс"; - виды и функции общения; - формы и виды деловой коммуникации; - вербальные и невербальные средства коммуникации; - язык жестов в деловом общении; - правила и полезные способы взаимодействия для успешной коммуникации; - приемы и виды активного слушания; - особенности деловой коммуникации в различных национальных культурах. 2. должен уметь: - давать характеристику деловому общению, официально-деловому стилю речи; - различать вербальные и невербальные средства коммуникации; - преодолевать речевые</p>

		барьеры при общении; - задавать вопросы, правильно отвечать на некорректные вопросы; - использовать приемы активного слушания; - эффективно взаимодействовать в коллективе по принятию коллегиальных решений. 3. должен владеть: - основными методами таких форм деловой коммуникации, как деловая беседа, переговоры, презентации, дискуссии и т.д.; - владеть знаниями об имидже делового человека; - навыками грамотно и профессионально вести телефонный разговор, деловую переписку, деловые переговоры. 4. должен демонстрировать способность и готовность: применять полученные теоретические знания и компетенции на практике.
--	--	--

Эксперт образовательной программы
кандидат экономических наук, доцент,
Декан факультета «Экономика и менеджмент»
АРУ имени К.Жубанова



Таскарина Б.М