

БАНКАРСКА СПЕЦИЈАЛИЗАЦИЈА

ЕДНОГОДИШНИ СЕРТИФИКАЦИОНИ ПРОГРАМИ



„ЧОВЕК СЕ БОРИ ЗА ДВЕ РАБОТИ ВО ЖИВОТОТ: ПРВАТА, Е ДА ГО ДОСТИГНЕ
ТОА ШТО ГО САКА, А ВТОРАТА, ДА УЖИВА ВО ТОА ШТО ГО ДОСТИГНАЛ“

ПОРФ. Д-Р ДРАГОЉУБ АРСОВСКИ, ПРЕДСЕДАТЕЛ НА АКАДЕМСКИ СОВЕТ НА АБИТ И УО НА ТТК
БАНКА АД СКОПЈЕ. ПРЕДАВАЊЕ ВО АБИТ НА МЛАДИТЕ И ИДНИ БАНКАРИ НА 26 ЈУНИ 2015 ГОДИНА

CERTIFIED RISK MANAGER®

CERTIFIED COMPLIANCE SPECIALIST®

CERTIFIED ACCOUNTING SPECIALIST®

CERTIFIED CREDIT ANALYST®

CERTIFIED BRANCH MANAGER®

CERTIFIED RETAIL BANKER®
(postgraduate diploma) Retail Banking Academy
LONDON

CERTIFIED CONTROLLER®
(diploma) Controller Akademie® GERMANY

Апликација

Секој учесник при аплицирањето за еден од модулите ќе потполни прашалник за самоевалуација на нивото на знаење поврзано со темите на модулот (Level 1, 2 или 3) за кој се пријавува.

Стратегии на предавање

Сертификационите програми се одвиваат во 3 модули со зголемена сложеност на темите во времетраење од една година. Имено, стратегиите на предавање во специјализациите се конципирани согласно со содржината на модулите и се насочени кон суштинско подигнување на примената на теоретските поставки и кон овозможување на практично знаење со висок квалитет. Примената на практичното знаење се зголемува низ трите модули, односно е наједноставна во првиот а најсложена во третиот. Сложеноста

на теоретското знаење е на исто ниво во сите три модули со надградување и проширување на сознанијата низ модулите.

Клучните поенти од секоја тема ќе се извлечат преку интерактивна настава. Учесниците ќе бидат охрабрани да се фокусираат кон донесување на сопствени судови и критички размислувања. Притоа, предавањата се составени од:

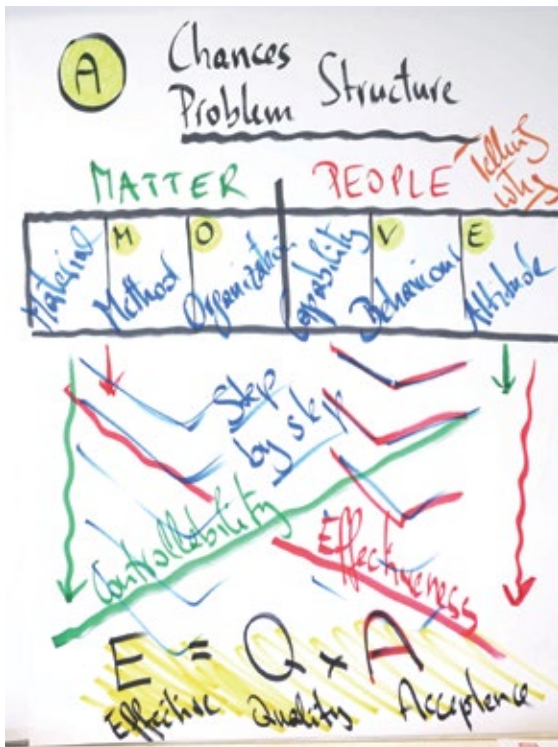
УПИСНИ РОКОВИ

ПРВ УПИСЕН РОК:

СЕПТЕМВРИ – ОКТОМВРИ

ВТОР УПИСЕН РОК:

ЈАНУАРИ – ФЕВРУАРИ



Теоретски дел:

Вовед во темата, основни елементи и дефиниции, описи и поврзаности. Методот е базиран на презентации и студии на случаи;

Вежби:

Вежбите се насочени кон практична примена на знаењето во различни конкретни случаи од секојдневното работење, при што предавачот активно учествува во унапредување на самостојноста на учесниците. Вклучена е индивидуална работа и работа во групи. Во вежбите е вклучена можност за групна изработка на студии на случаи;

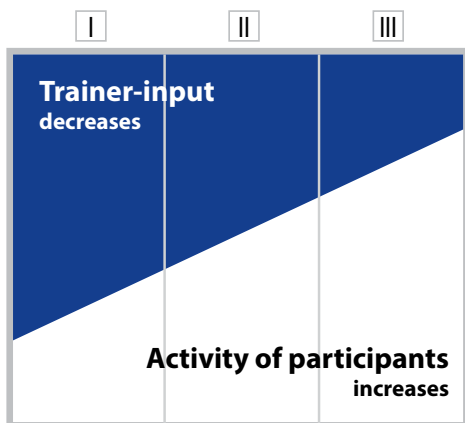
Интеракција:

Предавачите иницираат разговор со учесниците во врска со стекнатото знаење со цел да се воочат нови аспекти и предизвици. Учесниците од своја страна исто така можат да поставуваат прашања и да иницираат разговор во текот на предавањата. Дозволено е сопствено истражување на учесниците за темата и дискусијата за тоа за време на часот;

Секоја од темите застапени во програмата ќе содржи практични примери за имплементација во секојдневното работење. Методите за презентирање и совладување на темите ќе се одвиваат по принципот на: флексибилност, Learning by doing концепт, работилници, дискусии, работни групи, истражувања помеѓу и за време на часовите и разработка на case-study-ја и дискусија за истите.

Начин на оценување (испит)

- По завршување на едно ниво, односно еден Модул, секој учесник е потребно да положи практичен испит, со цел стекнување на сертификатот за соодветното ниво кое го посетувал. Испитот се вреднува 70% од вкупните поени за сертификатот. Останатите 30% од вкупните поени за добивање на сертификатот се однесуваат на оценка на раководителот на програмата кој доставува оценка за учесникот по 3 основи: присуство, критично мислење и ангажираност. Трите категории, носат поединечно по 10% од оценката. Раководителот е должен да ги сумира заклучоците од информациите доставени од страна на секој поделен предавач на наставните сесии. Истиот само констатира и сумира информации за нивото на знаења стекнати од кандидатот на самите предавања, кои би им биле дополнителна информација на ЦСК (Централната Сертификациона Комисија) во носењето на одлуката за добивање на сертификат за соодветното ниво.
- Определен кандидат има право да се запише како слушател на Level II, а без притоа да има посетено предавања од Level I, само доколку го положи испитот од претходното ниво со над 90 поени и притоа добие оценка за задоволително искуство од Сертификационата Комисија.
- Секој предавач има обврска да подготви најмалку 10 прашања и решенија за истите, поврзани со темата на сопственото предавање и да ги достави до раководителот на програмата најдоцна 10 работни дена по одржаното предавање. Предавачот има обврска во истиот временски рок да достави до раководителот на програмата и информации за учесникот по трите основи: присуство, критично мислење и ангажираност.
- Секој кандидат има право на повторно полагање на испитот за определено ниво, најмногу до 3 пати.



Испитни сесии

Испитна сесија 1	Испитна сесија 2	Испитна сесија 3
ФЕВРУАРИ	МАЈ	ДЕКЕМВРИ

МОЖНОСТИ ЗА КРЕДИТИРАЊЕ ДО 72 РАТИ, ЗА СЛУШАТЕЛИ КОИ САМИ ПЛАЌААТ ЗА ОБУКАТА!

Потрошувачките кредити се најкористен начин за купување на рати кога клиентите немаат кредитна картичка. Со овој начин може да се плати било која обука во АБИТ. Основен услов за потрошувачки кредит од било која банка е да сте вработен и да земате редовен личен доход. Може да аплицирате за кредит преку банките-членки на АБИТ.

Повеќе информации на: www.abit.edu.mk; academic@abit.edu.mk; info@abit.edu.mk

Контакт телефони: 02 3 125 500; 071 215 118

CERTIFIED BRANCH MANAGER® (Level 1, 2 и 3)



ПРОФ. Д-Р ЛУБЕ ТРПЕСКИ, ПОРАНЕШЕН ГУВЕРНЕР НА НАРОДНАТА БАНКА НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА. ПРЕДАВАЊЕ ВО АБИТ НА МЛАДИТЕ И ИДНИ БАНКАРИ НА 26 ОКТОМВРИ 2015 ГОДИНА

Од практика за практика

Програмата за сертифициран менаџер на филијала претставува интегриран пристап на спојување на теорија, практични вештини и меѓународна пракса во насока на унапредување на компетенциите на учесниците во постапката на управување со филијалата во банката.

Целна група на програмата се сите заинтересенти за влез во банкарската индустрија, млади банкари/директори на филијали и вработени кои сакаат да станат директори на филијали, како и менаџери на високи позиции или менаџери на одделенија кои сакаат да добијат унапредување. Исто така, специјализацијата е наменета за регионални директори на банки и други финансиски институции.

Цели на специјализацијата

Главната цел на специјализацијата е да им даде на слушателите поврзани сегменти и практики во делот на работењето на филијалата посебно во делот на улогата на директорите на филијалата.

Вкупен фонд на часови:	192
Времетраење:	1 година
Место:	АБИТ (Ул. „Орце Николов“ бр. 75, зграда на Македонска берза 1-ви кат)
Динамика на обуката:	Два пати неделно понеделник и среда во 17:30 часот

CBMI Certified Branch Manager® (16 модули)

Наставна програма (64 часа)

- | | |
|--|--|
| Модул 1: Етика, корпоративни вредности | Модул 9: Поврзување со клиенти |
| Модул 2: Compliance | Модул 10: Маркетинг процес |
| Модул 3: Модел на организација на Retail сегментот | Модул 11: Тајни на успех во продажбата |
| Модул 4: Производи и услуги - категории и функции | Модул 12: Продажба на финансиски производи и услуга кон клиентите |
| Модул 5: Цени на Retail банкарските производи и производи на исламското банкарство | Модул 13: Унапредување на услугите кон купувачите. Како до лојални купувачи? |
| Модул 6: Историски развој на филијалата на банката | Модул 14: Банкарски операции и процеси на ефикасност |
| Модул 7: Канали - избор на клиентите | Модул 15: Управување со односи (Relationship Management) |
| Модул 8: Маркетинг микс модел | Модул 16: Дискусија и форумска дебата |

CBMII Certified Branch Manager® (16 модули)

Наставна програма (64 часа)

- Модул 1: Улогата на директор на филијала
- Модул 2: Поставување на цели, планирање, комуникација и унапредување на перформанси
- Модул 3: Организација на работењето во филијалата
- Модул 4: Online маркетинг
- Модул 5: Директен маркетинг и мобилност
- Модул 6: Директен маркетинг и социјалните медиуми
- Модул 7: Идентификување на вредностите - уништувачи во портфолиото на банкарски производи
- Модул 8: Зајакнување на постојните производи и развој на нови производи
- Модул 9: Мотивирање на вработени
- Модул 10: Мотивација на тимот - нефинансиско мотивирање на вработените
- Модул 11: Унапредување на тимската работа и решавање на конфликти
- Модул 12: Продажба на банкарски производи при работа со население
- Модул 13: Правила и техники на продажба
- Модул 14: Лично банкарство и сегментација на клиенти
- Модул 15: Мерење на резултатите од продажба
- Модул 16: Дискусија и форумска дебата

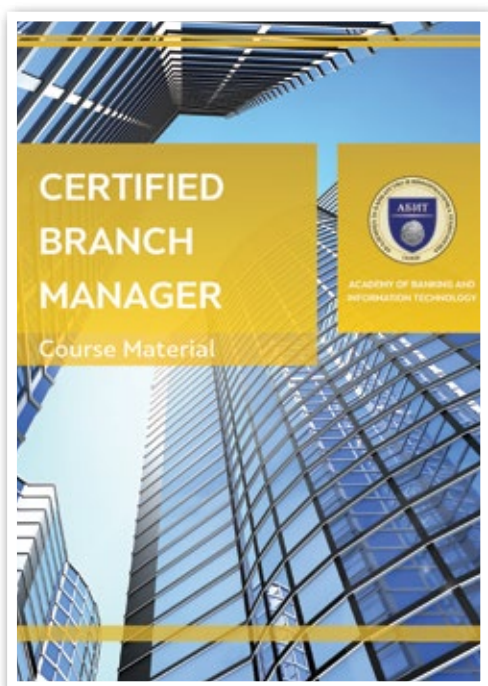
Level II

CBMIII Certified Branch Manager® (16 модули)

Наставна програма: (64 часа)

- Модул 1: Трансформација на мрежата на филијали како одговор на новите предизвици
- Модул 2: Грижа за корисници (Customer Care)
- Модул 3: Управување со ефикасноста (Performance Management)
- Модул 4: Филијала на банка и Call Centre менаџмент
- Модул 5: Лидерство
- Модул 6: Избор на принципиелен лидер
- Модул 7: Развој и креирање на бизнис стратегија
- Модул 8: Ефикасно извршување на стратегија
- Модул 9: Постигнување на профитабилен раст
- Модул 10: Бренд менаџмент
- Модул 11: Управување и етика
- Модул 12: Банкарска стратегија и оперативна совршеност
- Модул 13: Ризици и управување со капиталот
- Модул 14: Финансиски менаџмент (Analysis of Bank Financial Statements using the Camels Framework)
- Модул 15: Управување со биланс на состојба и биланс на успех
- Модул 16: Дискусија и форумска дебата (завршна заклучна дискусија за темите од Level III со цел, сублимирање и проверка на нивото на стекнати знаења преку отворена дискусија и работа на случај во присуство на висок менаџмент од комерцијалните банки и регионот).

Level III



НАПОМЕНА:

Програмата е изработена во соработка со Retail банкарската академија од Лондон.