

Частное профессиональное образовательное учреждение  
Пермского краевого союза потребительских обществ  
«Пермский кооперативный техникум»

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,  
должностям служащих**

для специальности 38.02.07 Банковское дело

(базовый уровень)

г. Верещагино, 2024

СОГЛАСОВАНО

Начальник сектора продаж клиентам малого  
бизнеса № 6984/17

Пермского отделения № 6984 ПАО Сбербанк

  
Н.М. Безгодова

«29»  2024 г.



УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по УВР

А.А. Никулина

2024г.




ОДОБРЕНО

Председатель цикловой комиссии:

  
А.А. Никулина

Протокол №

от «29»  2024 г.

Составитель: Никулина А.А., преподаватель техникума

Программа предназначена для профессиональных образовательных организаций, реализующих основную профессиональную образовательную программу СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело

Программа разработана в соответствии с требованиями ФГОС СОО по профессиональным модулям и ФГОС СПО по специальности.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1</b>	<b>ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>
<b>2</b>	<b>СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>
<b>3</b>	<b>УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>
<b>4.</b>	<b>КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

### Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить вид работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

#### Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

#### Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПК 3.1.	Осуществлять поиск потенциальных клиентов
ПК 3.2.	Устанавливать деловые контакты с клиентами.
ПК 3.3.	Выявлять и формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.

#### 1.1.4. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	- консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам.
уметь	<ul style="list-style-type: none"> <li>– организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;</li> <li>– осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов;</li> <li>– консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;</li> <li>– формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка.</li> <li>– осуществлять обмен опытом с коллегами;</li> <li>– переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;</li> <li>– формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>– выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;</li> <li>– использовать личное имиджевое воздействие на клиента;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка.</li> <li>– осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;</li> <li>– выявлять потребности клиентов;</li> <li>– определять преимущества банковских продуктов для клиентов;</li> <li>– ориентироваться в продуктовой линейке банка;</li> <li>– консультировать клиентов по тарифам банка;</li> <li>– использовать различные формы продвижения банковских продуктов</li> </ul>
знать	<ul style="list-style-type: none"> <li>– каналы для выявления потенциальных клиентов;</li> <li>– способы выявления потребностей клиентов;</li> <li>– составляющие успешного банковского бренда;</li> <li>– роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;</li> <li>– понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;</li> <li>– способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;</li> <li>– психологические типы клиентов;</li> <li>– приёмы коммуникации;</li> <li>– принципы взаимоотношений банка с клиентами;</li> <li>– основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;</li> <li>– организационно-управленческую структуру банка;</li> <li>– организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов.</li> <li>– определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;</li> <li>– классификацию банковских операций;</li> <li>– особенности банковских услуг и их классификацию;</li> <li>– параметры и критерии качества банковских услуг;</li> <li>– понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;</li> <li>– структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;</li> <li>– определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;</li> <li>– понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;</li> <li>– продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;</li> <li>– особенности продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>– основные формы продаж банковских продуктов;</li> <li>– политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;</li> <li>– условия успешной продажи банковского продукта;</li> <li>– этапы продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>– отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;</li> <li>– способы продвижения банковских продуктов;</li> <li>– правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.</li> </ul>

#### **Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля**

Всего – 312 часов (в том числе в форме практической подготовки – 238 часов)

Из них всего:

- занятия по МДК – 114 часов
- практика, в том числе учебная – 180 часов
- промежуточная аттестация – 12 часов
- самостоятельная работа – 6 часов

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, ч	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, акад. ч.			
				Обучение по МДК			
				Всего	В том числе		Самостоятельная работа
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
ОК 01 - ОК 09 ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3,	МДК.03.01 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»	120	58	114	58	-	6
ОК 01 - ОК 09 ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3,	<b>Учебная практика, часов</b>	36	36				
ОК 01 - ОК 09 ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3,	<b>Производственная практика</b>	144	144				
ОК 01 - ОК 09 ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3,	<b>Промежуточная аттестация</b>	12	-				
	<b>Всего:</b>	<b>312</b>	<b>238</b>	<b>114</b>	<b>58</b>	<b>-</b>	<b>6</b>

**Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)**

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч
1	2	3
МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»		114/58
Тема 1. Банковская триада. Качество банковских услуг	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>1. Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь. Активные, пассивные и посреднические операции банка. Классификация банковских операций.</p> <p>2. Особенности базовых, функциональных, специфических, характерных банковских услуг. Классификация банковских услуг.</p> <p>3. Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги.</p> <p>4. Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.</p> <p><b>Практические занятия</b></p> <p>1. Осуществление поиска информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг для корпоративных клиентов.</p> <p>2. Осуществление поиска информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг для физических лиц.</p>	12/4 8 4/4
Тема 2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>1. Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.</p> <p>2. Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.</p> <p><b>Практические занятия</b></p> <p>3. Консультирование клиентов по тарифам банка. Определение ценовой политики банка.</p> <p>4. Сравнительный анализ банковских тарифов по различным банкам. Формирование выводов и выбор банка с наиболее выгодными для клиента условиями вкладов.</p> <p>5. Сравнительный анализ банковских тарифов по различным банкам. Расчет полной стоимости кредитов и выбор наиболее выгодного варианта.</p> <p>6. Сравнительный анализ банковских тарифов по различным банкам. Сравнение процентных ставок по потребительским кредитам.</p>	12/8 4 8/8
Тема 3 Продуктовая линейка банка	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>1. Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка.</p> <p>2. Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы. Продуктовая линейка для корпоративных клиентов.</p> <p>3. Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса.</p> <p>4. Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты,</p>	16/8 8

	торговое финансирование.	
	<b>Практические занятия</b>	8/8
	7. Консультирование потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка для корпоративных клиентов. 8. Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи. 9. Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для пенсионеров. 10. Консультирование потенциальных клиентов по выбору ипотечных продуктов.	
Тема 4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>16/8</b>
	1. Организационно-управленческая структура банка. Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности). Крупнейшие мировые и российские банковские бренды. 2. Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Составляющие успешного банковского бренда. 3. Лояльность клиентов к банковскому бренду. Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды. 4. Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.	8
	<b>Практические занятия</b>	8/8
	11. Изучение брендов известных российских банков. Сильные стороны каждого бренда. 12. Изучение брендов известных иностранных банков. Сильные стороны каждого бренда. 13. Изучение брендов филиалов известных российских банков, работающих за пределами РФ. 14. Анализ рейтингов банка по данным различных агентств.	
Тема 5. Виды каналов продаж банковских продуктов	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>30/16</b>
	1. Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки. Этапы продажи банковских продуктов и услуг. Методы продажи банковских продуктов и услуг. 2. Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет». Перекрестные продажи cross-sales. 3. Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа (directselling). POS-кредитование (POS — PointOfSale). 4. Кредитование покупок через интернет. Электронные каналы продаж банковских продуктов. Преимущества системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк». 5. Политика банка в области продаж банковских продуктов. Организация продаж банковских продуктов. Фронт–офис продаж банка. Клиентоориентированный подход. Условия успешной продажи банковского продукта. 6. Процесс принятия клиентом решения о приобретении той или иной услуги (банковского продукта). Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов. Поддержка, контроль и оценка эффективности продаж. 7. Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов.	14
	<b>Практические занятия</b>	16/16



	<p>15. Формирование сравнительной характеристики массовых продаж по схеме «финансовый супермаркет» и перекрестных продажи cross-sales.</p> <p>16. Проведение маркетинговых исследований предпочтений клиентов банка и разработка соответствующей техники продаж.</p> <p>17. Проведение сравнительного анализа видов дистанционного банковского обслуживания коммерческих банков: «Клиент-банк», «Интернет-клиент», Интернет-банкинг, принципы их функционирования.</p> <p>18. Освоение телефонного банкинга как способа дистанционного банковского обслуживания.</p> <p>19. Анализ проблем и перспектив развития дистанционного банковского обслуживания.</p> <p>20. Анализ зарубежного опыта внедрения дистанционного банковского обслуживания.</p> <p>21. Анализ современного состояния банковской конкуренции.</p> <p>22. Ролевая игра «Проведение конкурса среди менеджеров по продажам».</p>	
Тема 6. Продвижение банковских продуктов	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>12/6</b>
	<p>1. Понятие продвижения банковских продуктов. Коммуникативные связи банка с рынком. Имиджевая реклама или брендинг. Элементы комплекса продвижения. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка. Способы продвижения банковских продуктов.</p> <p>2. Банковская реклама и связи с общественностью. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения (PublicRelation). Поддержание связи с органами власти (GovernmentRelations).</p> <p>3. Спонсоринг, выставки, productplacement (реклама в неявной форме). Связи с инвесторами или IR (InvestRelations). Связи со СМИ или MR (MediaRelations).</p>	6
	<b>Практические занятия</b>	6/6
	<p>23. Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг.</p> <p>24. Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг.</p> <p>25. Решение кейсов «Банковская реклама».</p>	
Тема 7. Формирование клиентской базы	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>14/8</b>
	<p>1. Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов. Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами. Принципы взаимной заинтересованности, платности, рациональной деятельности, обеспечения ликвидности.</p> <p>2. Принципы взаимной обязательности, доверительных отношений, ответственности, невмешательства, договорных отношений, законопослушания, дифференцированности. Понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды.</p> <p>3. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.</p>	6
	<b>Практические занятия</b>	8/8
	<p>26. Сегментирование клиентской базы банка и позиционирование банковских продуктов.</p> <p>27. Осуществление сбора и использования информации с целью поиска потенциальных клиентов.</p> <p>28. Решение задач по определению типа клиента и развитию рефлексии и эмпатии.</p> <p>29. Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка.</p>	
<b>Промежуточная аттестация по МДК 03.01 в форме дифференцированного зачета</b>		<b>2</b>
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела 2:</b>		<b>6</b>

<p>1. Работа с сайтом АРБ (<a href="http://arb.ru/">http://arb.ru/</a>) –определение качества банковского продукта в соответствии со Стандартом качества вкладов физических лиц.</p> <p>2. Работа с официальным сайтом исследуемого банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги.</p> <p>3. Подготовка к дифференцированному зачету</p>	
<p><b>Учебная практика</b>  <b>Виды работ:</b>  Занятия в лаборатории «Учебный банк:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Анализ корпоративных стандартов обслуживания клиентов.</li> <li>2. 6. Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации.</li> <li>3. 7. Изучение политики банка в области корпоративной социальной ответственности.</li> <li>4. 8. Изучение стратегии развития банка.</li> <li>5. 9. Изучение модели компетенций сотрудников банка.</li> <li>6. 10. Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников.</li> <li>7. 11. Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов.</li> <li>8. Самотестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог».</li> <li>9. Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту».</li> <li>10. Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников».</li> <li>11. Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности».</li> <li>12. Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж».</li> <li>13. Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов.</li> <li>14. Практикум «Моделирование поведения клиента».</li> <li>15. Групповое обсуждение вопросов: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Основные ошибки в общении с клиентами.</li> <li>- Понятие «трудный клиент».</li> <li>- Причины появления трудных клиентов.</li> <li>- Преодоление безразличия клиентов.</li> <li>- Критерии выбора банка клиентами.</li> <li>- Причины, по которым клиент меняет банк.</li> <li>- Основные принципы долгосрочного сотрудничества банка с клиентами.</li> </ul> </li> </ol>	<b>36/36</b>
<p><b>Производственная практика</b>  <b>Виды работ:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знакомство с банком: <ul style="list-style-type: none"> <li>- история создания банка, его местонахождение и правовой статус;</li> <li>- бренд (name, логотип, слоган, миссию и ценности),</li> <li>- наличие лицензий на момент прохождения практики,</li> <li>- состав акционеров банка;</li> <li>- схему организационной структуры банка;</li> <li>- состав филиальной сети;</li> <li>- информацию о рейтингах и премиях банка;</li> <li>- проводимые банком ребрендинг и рестайлинг;</li> <li>- состав обслуживаемой клиентуры.</li> </ul> </li> <li>2. Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных</li> </ol>	<b>144/144</b>

подразделений и практики работы данных подразделений). 3. Знакомство с продуктовой линейкой банка. 4. Изучение тарифов банка. 5. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов. 6. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке. 7. Анализ клиентской базы банка. 8. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов. 9. Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды). 10. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов. 11. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка). 12. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке 13. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.	
<b>Квалификационный экзамен</b>	<b>12</b>
<b>Всего</b>	<b>312/238</b>

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы осуществляется в кабинете учебный банк,

оборудование кабинета:

Доска учебная  
Стол преподавателя  
Стул преподавателя  
Стол ученические  
Стулья ученические  
Экран  
Калькуляторы

Компьютеры с лицензионным программным обеспечением: Microsoft Windows, пакет программ Microsoft Office

Мультимедийный проектор

Автоматизированные рабочие места на 14 обучающихся (процессор Intel Pentium G4400, оперативная память объемом 4 Гб) Автоматизированное рабочее место преподавателя (процессор Intel Pentium G4400, оперативная память объемом 4 Гб)

Многофункциональное устройство

Справочно - правовая система Консультант Плюс

Реализация программы модуля предполагает учебную и производственную практику. Учебная практика может проводиться в кабинетах техникума или в действующих предприятиях. Производственная практика проводится в действующих коммерческих банках.

#### Информационное обеспечение реализации программы

##### Правовые источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ с изменениями.
2. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (последняя редакция).
3. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ « О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (последняя редакция).
4. Федеральный закон № 135-ФЗ от 26.07.2006 г. «О защите конкуренции» (последняя редакция)

##### Основные источники

1. Тавасиев, А. М. Банковское дело : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Тавасиев. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 546 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16643-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531425>
2. Тавасиев, А. М. Банковское дело в 2 ч. Часть 2. Технологии обслуживания клиентов банка : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Тавасиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 301 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11424-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/453605>
3. Ларина, О. И. Банковское дело. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. И. Ларина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 234 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11427-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/452229>
4. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 239 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16429-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531023>
5. Алексеева, Д. Г. Банковский вклад и банковский счет. Расчеты : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин, Р. З. Загиров ; ответственные редакторы Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 243 с. —

(Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11414-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/518419>

### **Интернет источники**

1. Электронный ресурс Банка России.- Режим доступа <http://www.cbr.ru>
2. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».- Режим доступа <http://www.consultant.ru>
3. Справочно-правовая система «ГАРАНТ».- Режим доступа <http://www.aero.garant.ru>
3. Информационный банковский портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>.
4. Материалы сайта Ассоциации российских банков: Координационный комитет по стандартам качества банковской деятельности. Стандарты качества банковской деятельности (СКБД) Ассоциации российских банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arb.ru>.
5. Материалы Информационного агентства – портала Bankir.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankir.ru>.

### **Дополнительные источники**

1. В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В. А. Боровковой. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 606 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16819-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531762>
2. Деньги, кредит, банки. Денежный и кредитный рынки : учебник для среднего профессионального образования / М. А. Абрамова [и др.] ; под общей редакцией М. А. Абрамовой, Л. С. Александровой. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 424 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15075-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513162>
3. Дворецкая, А. Е. Деньги, кредит, банки : учебник для вузов / А. Е. Дворецкая. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 555 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09165-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531805>.

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки
ПК 3.1. Осуществлять поиск потенциальных клиентов	Демонстрация профессиональных навыков при осуществлении поиска потенциальных клиентов.	оценка выполнения контрольных работ, тестирования, домашнего задания; оценка практического занятия;
ПК 3.2. Устанавливать деловые контакты с клиентами.	Демонстрация профессиональных навыков при установлении деловых контактов с клиентами.	
ПК 3.3. Выявлять и формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.	Демонстрация профессиональных навыков в выявлении и формировании спроса со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.	
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при осуществлении консультирования потенциальных клиентов банка по банковским продуктам.	Промежуточная аттестация: - дифференцированный зачет по МДК; - квалификационный экзамен
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Оперативность поиска, результативность анализа и интерпретации информации и ее использование для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Широта использования различных источников информации, включая электронные	
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации. Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения	
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	Демонстрация гражданско-патриотической позиции, осознанного поведения на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, антикоррупционного поведения	

<p>ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p>	<p>Демонстрация сохранения окружающей среды при применении принципов бережливого производства</p>	
<p>ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности</p>	<p>Демонстрация укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности</p>	
<p>ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p>	<p>Демонстрация пользования профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p>	

