

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

«»  2024 г.



УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по УВР

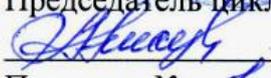
А.А. Никулина

2024г.



ОДОБРЕНО

Председатель цикловой комиссии:

  
А.А. Никулина

Протокол № 

от «»  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<br/>ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>         |
| <b>2</b>  | <b>СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО<br/>МОДУЛЯ</b>                 |
| <b>3</b>  | <b>УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ<br/>ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>           |
| <b>4.</b> | <b>КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ<br/>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<br>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<br>ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3,  | <b>Учебная практика, часов</b>                                  | 36         | 36                                     |  |                                     |                           |                        |
| ОК 01 - ОК 09<br>ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3,  | <b>Производственная практика</b>                                | 144        | 144                                    |  |                                     |                           |                        |
| ОК 01 - ОК 09<br>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                                      | <b>Содержание учебного материала</b>  | 12/4   |
|   | 1. Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь. Активные, пассивные и посреднические операции банка. Классификация банковских операций.<br>2. Особенности базовых, функциональных, специфических, характерных банковских услуг. Классификация банковских услуг.<br>3. Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги.<br>4. Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.                                 | 8  |
|   | <b>Практические занятия</b><br>1. Осуществление поиска информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг для корпоративных клиентов.<br>2. Осуществление поиска информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг для физических лиц.   | 4/4  |
| Тема 2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке                      | <b>Содержание учебного материала</b>  | 12/8   |
|   | 1. Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.<br>2. Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.  | 4  |
|   | <b>Практические занятия</b><br>3. Консультирование клиентов по тарифам банка. Определение ценовой политики банка.<br>4. Сравнительный анализ банковских тарифов по различным банкам. Формирование выводов и выбор банка с наиболее выгодными для клиента условиями вкладов.<br>5. Сравнительный анализ банковских тарифов по различным банкам. Расчет полной стоимости кредитов и выбор наиболее выгодного варианта.<br>6. Сравнительный анализ банковских тарифов по различным банкам. Сравнение процентных ставок по потребительским кредитам.  | 8/8  |
| Тема 3 Продуктовая линейка банка  | <b>Содержание учебного материала</b>  | 16/8   |
|   | 1. Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка.<br>2. Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы. Продуктовая линейка для корпоративных клиентов.<br>3. Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса.<br>4. Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты, | 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.<br>8. Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи.<br>9. Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для пенсионеров.<br>10. Консультирование потенциальных клиентов по выбору ипотечных продуктов.   |              |
| Тема 4<br>Корпоративный и продуктовые бренды банка.<br>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.<br>2. Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Составляющие успешного банковского бренда.<br>3. Лояльность клиентов к банковскому бренду. Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды.<br>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.<br>12. Изучение брендов известных иностранных банков. Сильные стороны каждого бренда.<br>13. Изучение брендов филиалов известных российских банков, работающих за пределами РФ.<br>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.<br>2. Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет». Перекрестные продажи cross-sales.<br>3. Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа (directselling). POS-кредитование (POS — PointOfSale).<br>4. Кредитование покупок через интернет. Электронные каналы продаж банковских продуктов. Преимущества системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк».<br>5. Политика банка в области продаж банковских продуктов. Организация продаж банковских продуктов. Фронт–офис продаж банка. Клиентоориентированный подход. Условия успешной продажи банковского продукта.<br>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.<br>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><br/> <b>Виды работ:</b><br/> 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><br/> <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).<br>3. Знакомство с продуктовой линейкой банка.<br>4. Изучение тарифов банка.<br>5. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов.<br>6. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке.<br>7. Анализ клиентской базы банка.<br>8. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов.<br>9. Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды).<br>10. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов.<br>11. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка).<br>12. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке<br>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)**

| <b>Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля</b>  | <b>Основные показатели оценки результата</b>   | <b>Методы контроля и оценки</b>   |
|--|--|---|
| 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.  | оценка отчета по учебной и производственной практике<br>Промежуточная аттестация:<br>- дифференцированный зачет по МДК;<br>- 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.<br>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.<br>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>   |  |

