

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

профессионального модуля ПМ.04 «Освоение должности служащего 20002 Агент
банка»

СОДЕРЖАНИЕ

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	23
4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	25

**1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.04 «Освоение должности служащего 20002 Агент банка»**

1.1 Область применения рабочей программы:

Рабочая программа профессионального модуля является частью образовательной программы среднего профессионального образования в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело.

1.2 Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля:

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить вид деятельности: организация продаж банковских продуктов и услуг (освоение должности служащего 20002 Агент банка) и соответствующие ему профессиональные компетенции:

Код	Профессиональные компетенции
ПК 1.1.	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов
ПК 1.4.	Осуществлять межбанковские расчеты
ПК 1.5.	Осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям
ПК 1.6.	Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт
ПК 2.2.	Осуществлять и оформлять выдачу кредитов
ПК 3.3.	<i>Консультировать клиентов и сотрудников по работе в системе дистанционного банковского обслуживания</i>

Освоение профессионального модуля направлено на развитие общих компетенций с учетом особенностей специальности:

Код	Умения, знания общие
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Уо 01.01 распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте
	Уо 01.02 анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части
	Уо 01.03 определять этапы решения задачи
	Уо 01.04 выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;
	Уо 01.05 составлять план действия
	Уо 01.06 определять необходимые ресурсы
	Уо 01.07 владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах
	Уо 01.08 реализовывать составленный план
	Уо 01.09 оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)
	Зо 01.01 актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить
	Зо 01.02 основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте
	Зо 01.03 алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях
	Зо 01.04 методы работы в профессиональной и смежных областях
Зо 01.05 структура плана для решения задач	
Зо 01.06 порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	

<p>ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<p>Уо 02.01 определять задачи для поиска информации Уо 02.02 определять необходимые источники информации Уо 02.03 планировать процесс поиска Уо 02.04 структурировать получаемую информацию Уо 02.05 выделять наиболее значимое в перечне информации Уо 02.06 оценивать практическую значимость результатов поиска Уо 02.07 оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач Уо 02.08 использовать современное программное обеспечение Уо 02.09 использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</p>
<p>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</p>	<p>Зо 02.01 номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности Зо 02.02 приемы структурирования информации Зо 02.03 формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации Зо 02.04 порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе с использованием цифровых средств</p> <p>Уо 03.01 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности Уо 03.02 применять современную научную профессиональную терминологию Уо 03.03 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования Уо 03.04 выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи Уо 03.05 презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план Уо 03.06 рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования Уо 03.07 определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности Уо 03.08 презентовать бизнес-идею Уо 03.09 определять источники финансирования</p> <p>Зо 03.01 содержание актуальной нормативно-правовой документации Зо 03.02 современная научная и профессиональная терминология Зо 03.03 возможные траектории профессионального развития и самообразования Зо 03.04 основы предпринимательской деятельности Зо 03.05 основы финансовой грамотности Зо 03.06 правила разработки бизнес-планов Зо 03.07 порядок выстраивания презентации Зо 03.08 кредитные банковские продукты Зо 03.09 основы цифровой экономики</p>

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Уо 04.01 организовывать работу коллектива и команды Уо 04.02 взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
	Зо 04.01 психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности Зо 04.02 основы проектной деятельности
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Уо 05.01 грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе
	Зо 05.01 особенности социального и культурного контекста Зо 05.02 правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Уо 09.01 понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы Уо 09.02 участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы Уо 09.03 строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности Уо 09.04 кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые) Уо 09.05 писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
	Зо 09.01 правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы Зо 09.02 основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика) Зо 09.03 лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности Зо 09.04 особенности произношения Зо 09.05 правила чтения текстов профессиональной направленности

С целью овладения соответствующими профессиональными и общими компетенциями студент в ходе освоения профессионального модуля должен:

владеть навыками:	
Н 4.1.01	- консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам
уметь:	
У 4.1.01	- осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;
У 4.1.02	- выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;
У 4.1.03	- выявлять потребности клиентов;
У 4.1.04	- определять преимущества банковских продуктов для клиентов;
У 4.1.05	- ориентироваться в продуктовой линейке банка;
У 4.1.06	- консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и

	услугах из продуктовой линейки банка;
У 4.1.07	- консультировать клиентов по тарифам банка;
У 4.1.08	- выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;
У 4.1.09	- формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;
У 4.1.10	- использовать личное имиджевое воздействие на клиента;
У 4.1.11	- переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;
У 4.1.12	- формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг; - осуществлять обмен опытом с коллегами;
У 4.1.13	- организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;
У 4.1.14	- использовать различные формы продвижения банковских продуктов;
У 4.1.15	- осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов
У 4.1.16	<i>консультировать сотрудников и клиентов о системе дистанционного банковского обслуживания</i>
У 4.1.17	<i>осуществлять коммуникативное взаимодействие по работе в системе дистанционного банковского обслуживания</i>
знать:	
З 4.1.01	- определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;
З 4.1.02	- классификацию банковских операций; - особенности банковских услуг и их классификацию;
З 4.1.03	- параметры и критерии качества банковских услуг;
З 4.1.04	- понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;
З 4.1.05	- структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;
З 4.1.06	- определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;
З 4.1.07	- понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;
З 4.1.08	- продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;
З 4.1.09	- основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;
З 4.1.10	- организационно-управленческую структуру банка;
З 4.1.11	- составляющие успешного банковского бренда;
З 4.1.12	- роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;
З 4.1.13	- понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;
З 4.1.14	- особенности продажи банковских продуктов и услуг;
З 4.1.15	- основные формы продаж банковских продуктов;
З 4.1.16	- политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;
З 4.1.17	- условия успешной продажи банковского продукта;
З 4.1.18	- этапы продажи банковских продуктов и услуг;
З 4.1.19	- организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;
З 4.1.20	- отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;
З 4.1.21	- способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и

	услугам;
3 4.1.22	- способы продвижения банковских продуктов;
3 4.1.23	- правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;
3 4.1.24	- принципы взаимоотношений банка с клиентами;
3 4.1.25	- психологические типы клиентов;
3 4.1.26	- приёмы коммуникации;
3 4.1.27	- способы выявления потребностей клиентов;
3 4.1.28	- каналы для выявления потенциальных клиентов;
3 4.1.29	- <i>деловой этикет</i>
3 4.1.30	- <i>основы психологии общения и ведения консультационной работы с клиентами</i>

1.3 Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля в соответствии с учебным планом:

Объем образовательной программы 300 часов, в том числе в форме практической подготовки 202 часа Из

них:

объем работы во взаимодействии с преподавателем 278 часов самостоятельная

работа 10 часов

учебная практика 72 часа

производственная практика 72 часа консультации 0

часов

промежуточная аттестация 12 часов

1.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы студентов:

Виды, перечень и содержание внеаудиторной самостоятельной работы установлены преподавателем самостоятельно с учетом мнения студентов.

Объем времени, запланированный на каждый из видов внеаудиторной самостоятельной работы соответствует ее трудоемкости.

Для выполнения студентами запланированных видов внеаудиторной самостоятельной работы имеется следующее учебно-методическое обеспечение:

- методические рекомендации по организации внеаудиторной самостоятельной работы студентов по учебной дисциплине;
- сборник тем и заданий для самостоятельной работы по учебной дисциплине.

1.5 Перечень используемых технологий и методов обучения:

1.5.1 Технологии: технология сотрудничества, развития критического мышления, игровые технологии, коучинг, методика диалога культур, CLIL технология (предметно-языковое интегрированное обучение), технология личностного целеполагания и выбора индивидуальной образовательной траектории, адаптивные технологии, электронное обучение, информационно-коммуникационные технологии (обучение в облаке, онлайн-курсы, смешанное обучение и т.д.), здоровьесберегающие технологии, дистанционные технологии

1.5.2. Методы:

Пассивные: объяснение, демонстрация, ознакомление, педагогическая поддержка, коррекция учебной деятельности, руководство самостоятельной деятельностью студентов

Активные и интерактивные: тренировка, практика, комментированный анализ, творческие задания, кластер, работа с документами, проектный метод, тренинг, ролевые и деловые игры, устная форма общения, моделирование, имитация, тестирование, самокоррекция, самоконтроль, организация внеаудиторной самостоятельной работы, рефлексия

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1 Структура профессионального модуля

Коды компетенций	Наименования МДК, разделов профессионального модуля	Объём образовательной программы (всего часов)	в т.ч в форме практической подготовки, часов	Учебная нагрузка (час.)											
				Самостоятельная работа		Объём работы во взаимодействии с преподавателем								Практика	
				Всего, часов	в т.ч., курсовой (работы), часов	Всего, часов	в т.ч. теоретическое обучение, часов	в т.ч. лабораторные/практические занятия, семинары, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов	в т.ч. консультации, часов	в т.ч. промежуточная аттестация, часов	Учебная, часов	Производственная, часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	Раздел 1. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг МДК.04.01 Банковские продукты и услуги	150	104	6		72	40	32					72		
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2.ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	Раздел 2. Выполнение и оформление депозитных операций МДК 04.02 Организация работы с банковскими вкладами (депозитами)	66	26	4		62	36	26							
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6.	Производственная (по профилю специальности), часов	72	72											72	

ПК 2.2.ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.													
	Квалификационн ый экзамен	12									12		
	Всего:	300	202	10		134	76	58			12	72	72

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование междисциплинарных курсов (МДК) разделов и тем профессионального модуля (ПМ)	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, семинары, курсовая работа (проект)	Объем часов, в т.ч. в форме практической подготовки	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы	Коды навыков, умений, знаний, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4	5
Раздел 1. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг		150/32		
МДК.04.01 Банковские продукты и услуги		78/32		
Тема 1.1.	Содержание	8/4		
Банковская триада. Качество банковских услуг	<p>1 Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь. Классификация банковских операций. Активные операции. Пассивные операции. Посреднические операции банка. Классификация банковских услуг по критериям: категория клиентов, степень индивидуализации подхода к клиенту, срок предоставления, степень сложности, степень доходности, степень риска, новизна.</p> <p>2 Особенности банковских услуг. Базовые: неосвязаемость, непостоянство качества, неотделимость от источника предоставления, невозможность хранения. Функциональные: обеспечение экономики платежными средствами, регулирование количества денег в обращении, ориентация на универсальную деятельность, связь со всеми секторами экономики. Специфические: жесткое государственное регулирование, закрытость для третьих лиц, использование различных форм денег, прибыльность и риск. Характерные: большая протяженность во времени, индивидуализированный характер, дифференцированность, зависимость от доверия клиентов и связь с клиентскими рисками. Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги. Продукты и услуги, предлагаемые</p>	<p>2</p> <p>2</p>	<p>ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.</p>	<p>Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05</p>

	банком, их преимущества и ценности.			
	В том числе практических и лабораторных занятий	4/4		
	1 Практическое занятие №1 «Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг.»	2	ПК 1.1. ПК 1.4.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17,
	2 Практическое занятие №2«Решение ситуационных задач по определению преимуществ банковских продуктов для потребителей»	2	ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
Тема 1.2.	Содержание	12/6		
Жизненный цикл банковского продукта.	1 Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта. Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.	2	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06
Ценообразование в банке	В том числе практических и лабораторных занятий	6/6	ОК01- ОК05, ОК09.	Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
	1 Практическое занятие №3«Консультирование клиентов по тарифам банка»	2		
	2 Практическое занятие №4 «Консультирование клиентов тарифами на банковские услуги»	2		
	3 Практическое занятие №5 Решение ситуационных задач по определению ценовой политики банка	2		
	Самостоятельная работа студентов	4		
	Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков):	4	ПК 1.1.	Н 4.1.01

	ознакомление с организационной структурой банка, его логотипом, слоганом, миссией, ценностями банка, его лицензиями, составом акционеров, историей развития		ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
Тема 1.3.	Содержание	8/4		
Продуктовая линейка банка	1 Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка.	2	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
	2 Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы. Продуктовая линейка для корпоративных клиентов. Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса. Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты, торговое финансирование.	2		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4/4		
	1 Практическое занятие №6 Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов.	2	ПК 1.1. ПК 1.4.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17,
	2 Практическое занятие №7 Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи.	2	ПК 1.6. ПК 2.2.	З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09

			ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
Тема 1.4. Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспо- собность банковских продуктов	Содержание	18/10		
	1 Организационно-управленческая структура банка. Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности). Составляющие успешного банковского бренда. Лояльность клиентов к банковскому бренду.	2	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
	2 Крупнейшие мировые и российские банковские бренды. Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды.	2		
	3 Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов	2		
	В том числе практических и лабораторных занятий	10/10		
	1 Практическое занятие №8 «Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка»	2	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04
	2 Практическое занятие №9 «Анализ рейтингов банка по данным различных агентств»	2		
	3 Практическое занятие №10 «Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов»	2		
	4 Практическое занятие №11 «Определение качества банковского продукта	2		

	в соответствии со Стандартом качества вкладов физических лиц»			Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
	5 Практическое занятие №12 «Сравнительный анализ конкурентных преимуществ деятельности банка»	2		
	Самостоятельная работа студентов	2		
	Работа с сайтом АРБ (http://arb.ru/) – определение качества банковского продукта в соответствии со Стандартом качества вкладов физических лиц.	2	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
Тема 1.5. Виды каналов продаж банковских продуктов	Содержание	14/4		
	1 Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки – стационарная форма и дистанционная форма продажи. Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет». Перекрестные продажи cross-sales.	2	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02
	2 Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа (directselling). POS-	2		Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02

	кредитование (POS — Point Of Sale). Кредитование покупок через интернет.			Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
	3 Электронные каналы продаж банковских продуктов. Преимуществами системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк».	2		
	4 Политика банка в области продаж банковских продуктов. Организация продаж банковских продуктов.Фронт–офис продаж банка. Клиентоориентированный подход. Условия успешной продажи банковского продукта. 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.	2		
	5Этапы продажи банковских продуктов и услуг. Методы продажи банковских продуктов и услуг. Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов. Отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг	2		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4/4		
	1 Практическое занятие №13«Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания»	2	ПК 1.1. ПК 1.4.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17,
	2 Практическое занятие №14«Ответственность банка за ненадлежащее совершение операций по банковскому счету»	2	ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
Тема 1.6. Продвижение банковских продуктов	Содержание	6/0		
	1 Понятие продвижения банковских продуктов. Коммуникативные связи банка с рынком. Элементы комплекса продвижения. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка.	2	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21,

	2 Способы продвижения банковских продуктов. Банковская реклама и связи с общественностью. Имиджевая реклама или брендинг. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения (Public Relation). Поддержание связи с органами власти (Government Relations). Спонсоринг, выставки, productplacement (реклама в неявной форме). Связи с инвесторами или IR (Invest Relations). Связи со СМИ или MR (Media Relations).Налаживание обратной связи с клиентами. Квалифицированность персонала по работе с клиентами.	2	ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
	3 Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	2		
Тема 1.7. Формирование клиентской базы	Содержание	10/4		
	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. Принципы взаимной обязательности, доверительных отношений, ответственности, невмешательства, договорных отношений, законопослушания, дифференцированности	2	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
	2 Понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации.	2		
	3 Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	2		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4/4		
	1 Практическое занятие №15« Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов»	2	ПК 1.1. ПК 1.4.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17,
	2 Практическое занятие №16«Ответственность банка в случае причинения ущерба интересам клиентов»	2	ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05,	З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09

			OK09.	Зo 02.01-02.04 Уo 03.01-03.02 Зo 03.01-03.02 Уo 04.01-04.02 Зo 04.01 Уo 05.01 Зo 05.01-05.02 Уo 09.01-09.05 Зo 09.01-09.05
Промежуточная аттестация по МДК.04.01 - комплексный дифференцированный зачет (с МДК 04.02 «Организация работы с банковскими вкладами (депозитами)»)		2		
Учебная практика УП 04.01 «Выполнение работ по профессии «Агент банка»		72/72	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. OK01- OK05, OK09.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21, Уo 01.01- 1.09 Зo 01.01-01.06 Уo 02.01-02.09 Зo 02.01-02.04 Уo 03.01-03.02 Зo 03.01-03.02 Уo 04.01-04.02 Зo 04.01 Уo 05.01 Зo 05.01-05.02 Уo 09.01-09.05 Зo 09.01-09.05
Виды работ Занятия в мастерской «Учебный банк»: <ol style="list-style-type: none"> 1. Само тестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог». 2. Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту». 3. Тренинги «Деловой этикет», «Деловое общение по телефону». 4. Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников». 5. Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности». 6. Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж». 7. Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов. 8. Тренинг «Презентация продажи банковского продукта». Видеозапись смоделированной ситуации продажи и её последующий анализ. 9. Организация презентации банковских продуктов и услуг. 10. Ролевая игра «Распределение функциональных обязанностей между участниками процесса продаж банковских продуктов и услуг». 11. Тренинг «Определение типа клиента». 12. Практикум «Моделирование поведения клиента». 13. Групповое обсуждение вопросов: Основные ошибки в общении с клиентами. - Понятие «трудный клиент». - Причины появления трудных клиентов.				

<ul style="list-style-type: none"> - Преодоление безразличия клиентов. - Критерии выбора банка клиентами. - Причины, по которым клиент меняет банк. - Основные принципы долгосрочного сотрудничества банка с клиентами. 				
Промежуточная аттестация по УП.04.01 – дифференцированный зачет				
Раздел 2.Выполнение и оформление депозитных операций		66/26		
МДК 04.02 Организация работы с банковскими вкладами (депозитами)		66/26		
Тема 2.1. Правовое регулирование договора банковского счета	Содержание	20/12		
	1 Понятие банковского счета и его виды. Порядок открытия и закрытия банковского счета, заключение и расторжение договора банковского счета	2	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
	2 Понятие и правовая природа банковского счета. Условия и содержание договора банковского счета.	2		
	3 Операции, совершаемые по банковскому счету.	2		
	4 Ответственность по договору банковского счета. Банковская тайна.	2		
В том числе практических и лабораторных занятий		12/12		
	1 Практическое занятие №17«Оформление открытия договора банковского счета»	2	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02
	2 Практическое занятие №18«Оформление закрытия и расторжения договора банковского счета»	2		
	3 Практическое занятие №19«Разработка структуры и содержание договора банковского счета»	2		
	4 Практическое занятие №20«Составление договора банковского счета»	2		
	5 Практическое занятие №21«Разработка структуры содержания операций совершаемых по банковскому счету»	2		

	6 Практическое занятие №22«Проведение и оформление операций совершаемых по банковскому счету»	2		Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
Тема 2.2. Порядок деятельности уполномоченного банка (филиала) с банковскими вкладами (депозитами)	Содержание	30/12		
	1 Понятие и правовая природа банковского вклада (депозита). Договор банковского вклада (депозита)	2	ПК 1.1. ПК 1.4.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17,
	2 Условия договора банковского вклада (депозита). Содержание договора банковского вклада (депозита). Учет и документальное оформление операций по приему вклада (депозита) от клиента.	2	ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3.	З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06
	3 Условия и порядок выдачи вклада (депозита).	2	ОК01- ОК05, ОК09.	Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04
	4 Обязанность банка по возврату вклада (депозита). Обязанность банка по выплате процентов на вклад (депозит).	2		Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02
	5 Порядок начисления процентов на вклад (депозит) и их выплаты.	2		Уо 04.01-04.02 Зо 04.01
	6 Учет и документальное оформление операций по выдаче вклада (депозита), процентов на вклад клиенту.	2		Уо 05.01 Зо 05.01-05.02
	7 Ответственность банка за нарушение обязанностей по договору банковского вклада (депозита).	2		Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
	8 Порядок открытия банковского вклада (депозита). Основание для закрытия счета по вкладу (депозиту). Обеспечение возврата вкладов гражданам.	2		
	9 Наследование банковских вкладов (депозитов).	2		
	В том числе практических и лабораторных занятий	12/12		
	1 Практическое занятие №23«Разработка структуры и содержания договора банковского вклада (депозита)»	2	ПК 1.1. ПК 1.4.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17,
	2 Практическое занятие №24«Составление договора банковского вклада (депозита)»	2	ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3.	З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06
	3 Практическое занятие №25«Документальное оформление операций по приему вклада(депозита) от клиента»	2	ОК01- ОК05, ОК09.	Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04
4 Практическое занятие №26«Учет операций по приему вклада(депозита) от клиента»	2		Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02	
5 Практическое занятие №27 «Начисление и учет процентов на вклад(депозит)»	2		Уо 04.01-04.02	

	6 Практическое занятие №28«Оформление документов и учет по выдаче вклада (депозита), процентов на вклад клиенту»	2		Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
Тема 2.3. Система страхования вкладов (депозитов) в РФ	Содержание	14/2		
	1 Цель создания системы страхования вкладов. Принципы правового регулирования системы страхования вкладов.	2	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21,
	2 Участники системы страхования вкладов (депозитов).	2		Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06
	3 Объект обязательного страхования вкладов (депозитов); гарантия вкладчикам; страховой случай; обращение с требованием о возмещении по вкладам (депозитам).	2		Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04
	4 Фонд обязательного страхования вкладов (депозитов): цель и задачи.	2		Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
	В том числе практических и лабораторных занятий	2/2		
	1 Практическое занятие №29«Составить характеристику основных принципов правового регулирования системы страхования вкладов в РФ»	2	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.	Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21,
Самостоятельная работа студентов	4	Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06		
Работа с нормативно-правовыми документами: - Инструкция Банка России от 30.06.2021 N 204-И «Об открытии, ведении и закрытии банковских счетов и счетов по вкладам (депозитам)» (Зарегистрировано в Минюсте России 18.08.2021 N 64669) - Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации»	4		Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02	

			Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05
Промежуточная аттестация по МДК.04.02 - комплексный дифференцированный зачет (с МДК 04.01 «Банковские продукты и услуги»)		2	
Производственная практика ПП.04.01 «Организация продаж банковских продуктов и услуг»		72/72	
Виды работ			
<p>1. Знакомство с банком:</p> <ul style="list-style-type: none"> - история создания банка, его местонахождение и правовой статус; - бренд (наме, логотип, слоган, миссию и ценности), - наличие лицензий на момент прохождения практики, - состав акционеров банка; - схему организационной структуры банка; - состав филиальной сети; - информацию о рейтингах и премиях банка; - проводимые банком ребрендинг и рестайлинг; - состав обслуживаемой клиентуры. <p>Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений).</p> <p>3. Знакомство с продуктовой линейкой банка.</p> <p>4. Изучение тарифов банка.</p> <p>Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов.</p> <p>6. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке.</p> <p>7. Анализ клиентской базы банка.</p> <p>8. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов.</p> <p>Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды).</p> <p>10. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов.</p> <p>.Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка).</p> <p>.Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг в банке</p> <p>13. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.</p>		<p>ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 2.2. ПК 3.3. ОК01- ОК05, ОК09.</p>	<p>Н 4.1.01 У 4.1.01-4.1.17, З 4.1.01-4.1.21, Уо 01.01- 1.09 Зо 01.01-01.06 Уо 02.01-02.09 Зо 02.01-02.04 Уо 03.01-03.02 Зо 03.01-03.02 Уо 04.01-04.02 Зо 04.01 Уо 05.01 Зо 05.01-05.02 Уо 09.01-09.05 Зо 09.01-09.05</p>

Промежуточная аттестация по ПП.04.01 – дифференцированный зачет			
Промежуточная аттестация по ПМ.04 – квалификационный экзамен	12		
ВСЕГО:	300/202		

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1 Материально-техническое обеспечение:

Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

- Кабинет «Экономико-финансовых дисциплин»
- Лаборатория «Информационных технологий в профессиональной деятельности»
- Мастерская «Учебный банк»

в соответствии с образовательной программой по специальности.

Оснащенные базы практики в соответствии с образовательной программой по специальности.

Помещения для самостоятельной работы студентов оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации.

3.2 Информационное обеспечение обучения

Нормативно-правовые источники:

1. Конституция Российской Федерации (Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 1 июля 2020 года) (действующая редакция)
2. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (действующая редакция)
3. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (действующая редакция)
4. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (действующая редакция)
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (действующая редакция)
6. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (действующая редакция)
7. Федеральный закон от 10.05.1995 N 73-ФЗ "О восстановлении и защите сбережений граждан Российской Федерации"(действующая редакция)
8. Федеральный закон от 22.05.2003 N 54-ФЗ "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации" (действующая редакция)
9. Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ "О страховании вкладов в банках Российской Федерации"(действующая редакция)
10. Федеральный закон от 29.07.2004 N 96-ФЗ "О выплатах Банка России по вкладам физических лиц в признанных банкротами банках, не участвующих в системе обязательного страхования вкладов в банках Российской Федерации"(действующая редакция)
11. Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма"(действующая редакция)
12. Положение Банка России от 24.12.2004 N 266-П «Об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием» (Зарегистрировано в Минюсте России 25.03.2005 N 6431) (действующая редакция)
13. Инструкция Банка России от 30.06.2021 N 204-И (действующая редакция) «Об открытии, ведении и закрытии банковских счетов и счетов по вкладам (депозитам)» (Зарегистрировано в Минюсте России 18.08.2021 N 64669)

Основные печатные и электронные издания:

1. Алабина, Т. А. Банковский менеджмент : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. А. Алабина, И. Г. Грентикова, А. А. Юшковская. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 107 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14138-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544126>
2. Банковское дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / под редакцией В. А. Боровковой. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 606 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16819-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544958>
3. Банковское дело : учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова, О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева ; под редакцией Н. Н. Мартыненко. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 524 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16709-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544950>

Дополнительные источники:

1. Банки и банковское дело : учебник и практикум для вузов / под редакцией В. А. Боровковой. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 606 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16818-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544957>
2. Пеганова, О. М. Банковское дело : учебник для среднего профессионального образования / О. М. Пеганова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 495 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13953-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/543737>
3. Ларина, О. И. Банковское дело. Практикум : учебное пособие для вузов / О. И. Ларина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 234 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07654-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536577>
4. www.cbr.ru - Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации
4. www.sbrf.ru - Официальный сайт Сбербанка
5. www.bdm.ru - БДМ. Банки и деловой мир
6. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»- Режим доступа <http://www.consultant.ru>
7. Информационный банковский портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.banki.ru>.

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	- демонстрация профессиональных навыков, умений и знаний при осуществлении расчетно-кассового обслуживания клиентов	Текущий контроль в форме: -устный опрос; - проверка расчетов; - отчеты по практическим занятиям; - собеседование; - экспертное наблюдение и оценка хода выполнения видов работ по УП.04.01 и ПП.04.01 Промежуточная аттестация: Комплексный дифференцированный зачет по МДК 04.01 и МДК 04.02 Дифференцированный зачет по УП.04.01 (накопительная форма оценки: выполнение видов работ); Дифференцированный зачет по ПП.04.01 (портфолио) Форма промежуточной аттестации по профессиональному модулю: Квалификационный экзамен
ПК 1.4. Осуществлять межбанковские расчеты	- демонстрация профессиональных навыков, умений и знаний при осуществлении межбанковских расчетов	
ПК 1.5. Осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям	- демонстрация профессиональных навыков, умений и знаний при осуществлении расчетов по экспортно-импортным операциям	
ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт	-демонстрация профессиональных навыков, умений и знаний при осуществлении расчетов с использованием различных видов платежных карт	
ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов	- демонстрация профессиональных навыков, умений и знаний при оформлении выдачи кредитов	
ПК 3.3. Консультировать клиентов и сотрудников по работе в системе дистанционного банковского обслуживания	- демонстрация профессиональных навыков, умений и знаний при консультировании клиентов и сотрудников по работе в системе дистанционного банковского обслуживания	
ПК 3.3. Консультировать клиентов и сотрудников по работе в системе дистанционного банковского обслуживания	- демонстрация профессиональных навыков, умений и знаний при консультировании клиентов и сотрудников по работе в системе дистанционного банковского обслуживания	
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам	- обоснованность постановки цели, выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач; - адекватная оценка и самооценка эффективности и качества выполнения профессиональных задач	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной
ОК 02 Использовать современные средства	- использование различных источников, включая электронные ресурсы,	

поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<p>медиаресурсы, Интернет-ресурсы, периодические издания по специальности для решения профессиональных задач;</p> <ul style="list-style-type: none"> - определение необходимых источников информации; - выделение наиболее значимого в перечне информации. 	<p>практикам</p> <p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью студента в процессе освоения образовательной программы</p>
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	<ul style="list-style-type: none"> - применение современной научной профессиональной терминологии; - определение и выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; - выявление достоинства и недостатков коммерческой идеи; - определение инвестиционной привлекательности коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности. 	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	<ul style="list-style-type: none"> - взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения, с руководителями учебной и производственной практик; - обоснованность анализа работы членов команды (подчиненных). 	
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация грамотной устной и письменной речи; - ясное формулирование и изложение мыслей; - правильное оформление документов по профессиональной тематике на государственном языке. 	
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<ul style="list-style-type: none"> - эффективность использования в профессиональной деятельности необходимой технической документации, в том числе на английском языке. 	