

Министерство образования науки, и молодежной политики
Краснодарского края
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Краснодарского края
«Краснодарский торгово-экономический колледж»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ. 03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям
служащих (20002 Агент банка)

2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	15
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	16

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ. 03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	<p>Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p>Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p>Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие</p> <p>Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами</p> <p>Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p> <p>Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности</p> <p>Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p> <p>Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере</p>

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПК 3.1.	Осуществление переводов денежных средств по банковским счетам на основании распоряжений клиентов
ПК 3.2	Предоставление информации клиентам и сотрудникам банка о совершенных расчетных операциях
ПК 3.3	Подготовка соглашений об условиях сотрудничества на межбанковском рынке

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент должен

Иметь практический опыт	консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам
уметь	<ul style="list-style-type: none"> - оформлять расчётных (платёжных) документов; - работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности; - анализировать и оценивать качество и достоверность представленной информации в расчетных (платежных) документах; - вести картотеки клиентов и формировать реестр платежей клиентов; - осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг; - соблюдать график банковского платёжного документооборота и график обслуживания клиентов по операциям; - выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;

	<ul style="list-style-type: none"> - анализировать изменения законодательства Российской Федерации в сфере платежных услуг; - формировать отчетные документы по платежным услугам; - собирать и использовать информацию с целью поиска потенциальных клиентов; - вести мониторинг информации по вопросам платёжных услуг; - сравнивать показатели эффективности платёжных услуг; - оценивать достоверность, характер и содержание информационных сообщений по вопросу платёжных услуг; - использовать различные каналы для выявления потенциальных клиентов; - выявлять потребности клиентов; - устанавливать и развивать деловые отношения с клиентами по вопросу платежных услуг; - использовать технические средства коммуникации; - организовывать деловые встречи с клиентами; - владеть техникой ведения переговоров с клиентами; - организовывать презентации банковских продуктов и услуг; - предотвращать и разрешать конфликтные ситуации в переговорах; - формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; - организовывать и проводить деловые встречи и переговоры с клиентами и их представителями; - использовать различные формы продвижения банковских продуктов; - осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов; - презентовать платежные услуги клиентам и их представителям; - определять преимущества банковских продуктов для клиентов; - ориентироваться в продуктовой линейке банка; - подготавливать отчетную документацию; - консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка; - использовать специализированное программное обеспечение и программно-аппаратный комплекс для работы с расчетной (платежной) документацией и соответствующей информацией; - вести мониторинг информации по вопросам платежных услуг; - сравнивать показатели эффективности платежных услуг; - оценивать достоверность, характер и содержание информационных сообщений по вопросу платежных услуг; - консультировать клиентов по тарифам банка; - выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка; - формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; - работать с источниками данных по платежным услугам - выбирать модели расчета эффективности платежных услуг - собирать, анализировать, систематизировать сведения и данные, документировать полные и исчерпывающие требования к проектам и процессам платежных услуг, их ресурсному окружению; - использовать технологии анализа эффективности платежных услуг
знать	<ul style="list-style-type: none"> - нормативные правовые акты, регулирующие осуществление платежных услуг; - классификацию банковских операций;

	<ul style="list-style-type: none"> - параметры и критерии качества банковских услуг; - понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы; - основы психологии общения и ведения консультационной работы с клиентами; - технологии ведения переговоров; - порядок, процедуры и условия заключения и оформления договоров на предоставление разных видов платежных услуг; - подготовка информации по запросу о совершенных расчетных операциях; - консультация клиентов по платежным услугам, предоставляемым банком; - подготовка отчетов о предоставлении информации клиентам и сотрудникам банка; - структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке; - определение ценовой политики банка, ее объекты и типы; - понятие продуктовой линейки банка и ее структуру; - работать с источниками данных по платежным услугам ; - выбирать модели расчета эффективности платежных услуг; - порядок процедуры и условия заключения и оформления договоров на предоставление различных видов финансовых услуг, в том числе на межбанковском рынке; - основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;
--	--

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов – 264 ч.

Из них на освоение МДК 03.01 – 60 ч

В том числе, во взаимодействии с преподавателем – 58 ч.

теоретическое обучение – 34 ч.

практические занятия - 24 ч.

самостоятельная работа – 2 ч.

Учебная практика - 72 ч

Производственная практика – 108 ч

Консультации – 12 ч

Промежуточная аттестация по МДК – 6 ч.

Квалификационный экзамен – 6 ч.

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, час.							
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Консультации, экзамены	Самостоятельная работа	
			Обучение по МДК			Практики				
			Всего	В том числе		Учебная	Производственная			
Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)									
1	2	3	4	5	6	7	8	9		
П.К 3.1, ПК 3.2, П.К. 3.3, П.К 3.4, ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	МДК 03.01 Организация работы агента банка	60	58	24	-		-		2	
	Учебная практика	72				72	-			
	Производственная практика	108						108		
	Консультации	12							12	
	Экзамен по МДК 03.01	6							6	
	Квалификационный экзамен	6	-	-	-	-	-	-	6	-
	Всего:	264	58	24	-	72	108	24	2	

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся	Объем в часах
1	2	3
МДК 03.01 Организация работы агента банка		
Раздел 1. Банковские продукты и услуги		36
Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг.	<p>Содержание</p> <p>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. Особенности банковских услуг. Базовые особенности: неосязаемость, непостоянство качества, неотделимость от источника предоставления, невозможность хранения. Функциональные особенности банковских услуг: 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. Параметры качества банковских услуг, их критерии. Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.</p>	8
	В том числе практические занятия	4
	<p>Практическое занятие № 1 Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг</p> <p>Кейс Удовлетворенность клиентов банковским обслуживанием снизилась, число претензий растет</p> <p>Кейс Персональный подход: какой сервис хотят клиенты»</p>	
	Практическое занятие № 2 Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей	
Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.	<p>Содержание</p> <p>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.</p>	4

	В том числе практические занятия	2
	Практическое занятие № 3 Консультирование клиентов по тарифам банка Кейс «Проблемы ценообразования в банках Практическое задание на определение ценовой политики банка.	
Тема 1.3 Продуктовая линейка банка	Содержание	10
	Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка. 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.	
	В том числе практические занятия	6
	Практическое занятия № 4 Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов».	
	Практическое занятие № 5 Выявление потребностей клиентов Кейс Выбор банковского продукта для физического лица	
Практическое занятие № 6 Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи Кейс 1. Недетская выгода банковских продуктов для детей и молодежи Кейс 2. Что хочет от банков поколение миллениум		
Тема 1.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.	Содержание	6
	Организационно-управленческая структура банка. Составляющие бренда банка: ней, слоган, логотип, философия (миссия и ценности). Составляющие успешного банковского бренда. Лояльность клиентов к банковскому бренду. Крупнейшие мировые и российские банковские бренды. Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды. Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.	
	Практические занятия	2
	Практическое занятие № 7 Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка Кейс 1. Запоминающийся образ банка Кейс 2. Сила банковского бренда	2

Самостоятельная работа Работа с официальным сайтом банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги.	2						
Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	24						
Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td data-bbox="499 193 1901 786">Содержание 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. Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа (directselling). POS-кредитование (POS — Point Of Sale). Кредитование покупок через интернет. Электронные каналы продаж банковских продуктов. Преимуществами системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк». 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. Этапы 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</td> <td data-bbox="1901 193 2190 786" style="text-align: right; vertical-align: top;">4</td> </tr> <tr> <td data-bbox="499 786 1901 826">Практические занятия</td> <td data-bbox="1901 786 2190 826" style="text-align: right;">4</td> </tr> <tr> <td data-bbox="499 826 1901 1050"> Практическое занятие № 8 Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка. Практическое задание «Первый звонок» Кейс «Private banking -сервис мирового уровня». Практическое занятие № 9 Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания Кейс «Интернет-банкинг». </td> <td data-bbox="1901 826 2190 1050" style="text-align: right; vertical-align: top;">4</td> </tr> </table>	Содержание 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. Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа (directselling). POS-кредитование (POS — Point Of Sale). Кредитование покупок через интернет. Электронные каналы продаж банковских продуктов. Преимуществами системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк». 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. Этапы 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	4	Практические занятия	4	Практическое занятие № 8 Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка. Практическое задание «Первый звонок» Кейс «Private banking -сервис мирового уровня». Практическое занятие № 9 Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания Кейс «Интернет-банкинг».	4
Содержание 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. Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа (directselling). POS-кредитование (POS — Point Of Sale). Кредитование покупок через интернет. Электронные каналы продаж банковских продуктов. Преимуществами системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк». 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. Этапы 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	4						
Практические занятия	4						
Практическое занятие № 8 Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка. Практическое задание «Первый звонок» Кейс «Private banking -сервис мирового уровня». Практическое занятие № 9 Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания Кейс «Интернет-банкинг».	4						
Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td data-bbox="499 1050 1901 1422">Содержание Понятие продвижения банковских продуктов. Коммуникативные связи банка с рынком. Элементы комплекса продвижения. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка. 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, product placement (реклама в неявной форме). Связи с инвесторами или IR (Invest Relations). Связи со СМИ или MR (Media Relations). Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.</td> <td data-bbox="1901 1050 2190 1422" style="text-align: right; vertical-align: top;">4</td> </tr> </table>	Содержание Понятие продвижения банковских продуктов. Коммуникативные связи банка с рынком. Элементы комплекса продвижения. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка. 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, product placement (реклама в неявной форме). Связи с инвесторами или IR (Invest Relations). Связи со СМИ или MR (Media Relations). Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	4				
Содержание Понятие продвижения банковских продуктов. Коммуникативные связи банка с рынком. Элементы комплекса продвижения. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка. 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, product placement (реклама в неявной форме). Связи с инвесторами или IR (Invest Relations). Связи со СМИ или MR (Media Relations). Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	4						

	Практические занятия	4
	Практическое занятие № 10 Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг	2
	Практическое занятие № 11 Использование различных форм продвижения банковских продуктов Кейс «Банковская реклама»	2
Тема 2.3 Формирование клиентской базы	Содержание	6
	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. Понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	
	Практические занятия	
	Практическое занятие № 12 Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов	2
Учебная практика раздела 1 Виды работ 1. Проверка правильности оформления расчетных (платежных) документов 2. Проверка достаточности средств на счете клиента 3. Осуществление операций по зачислению или списанию денежных средств со счета клиента в автоматизированной системе 4. Проведение идентификации клиента и его представителей, выгодоприобретателей, бенефициарных владельцев 5. Проверка полноты и достоверности предоставленных данных и корректность оформления бланков 6. Подготовка к подписанию договора банковского счета 7. Регистрация клиента в автоматизированной системе для открытия счета 8. Уведомление налоговых органов и органов контроля уплаты страховых взносов об открытии банковского счета 9. Уведомление клиента об открытии банковского счета и его реквизитах		36
Учебная практика раздела № 2 Виды работ 1. Проверка полноты и достоверности предоставленных данных и корректность оформления бланков 2. Подготовка материалов для формирования и ведения базы данных расчетных (платежных) документов; 3. Международная практика в осуществлении платежных услуг 4. Координация проведения рекламных кампаний и промоакций для платежных услуг		36
Производственная практика (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)		108

Виды работ <ol style="list-style-type: none"> 1. Методы планирования и организации проведения рекламных и информационных кампаний по платежным услугам 2. Методы сбора, обработки и анализа информации о платежных услугах с применением современных средств связи, аппаратно-технических средств и компьютерных технологий; 3. Оформление, подготовка к договоров/соглашений с участниками финансового рынка. 4. Оптимизация структуры дохода платежных услуг 	
Экзамен по модулю	6
Всего	264

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

Лаборатория «Учебная бухгалтерия», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.1 Примерной программы по специальности 38.02.07 Банковское дело.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы, для использования в образовательном процессе.

3.2.1. Печатные издания

1. Основы банковского дела: учебник для СПО/ Е.Б.Стародубцева. — 2-е изд., перераб. и доп.— М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015. — 288 с.

2. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для СПО / В. А. Боровкова [и др.]; под ред. В. А. Боровковой. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 390 с.

3. Банковское дело в 2 ч. Часть 2: учебник для СПО / Е. Ф. Жуков [и др.]; под ред. Е. Ф. Жукова, Ю. А. Соколова. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 301 с.

4. Ларина, О. И. Банковское дело. Практикум: учеб. пособие для СПО / О. И. Ларина. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 251 с.

5. Костерина, Т. М. Банковское дело: учебник для СПО / Т. М. Костерина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 332 с.

6. Галанов В.А. Основы банковского дела: учебник для СПО. / В.А. Галанов. — 2-е изд. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. — 288 с. —

7. Банковское дело: учебник и практикум для СПО / под ред. В. А. Боровковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 623 с.

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

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>

4. Информационный банковский портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>.

5. 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>.

6. Материалы Информационного агентства – портала Bankir.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankir.ru>.

3.2.3. Дополнительные источники

Нормативные документы

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» (ред. 23.05.2018 г.).

3. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. 23.04.2018 г.).

Дополнительные учебные издания

4. Банковский маркетинг: учебник/ под ред. д.э.н., проф. Ю.А. Ровенского, д.э.н. проф. Надточевой Н.Н. / - М.: изд-во "Перспектив", - 2016. - 271 с.

5. Банковское дело / ред. Г.Г. Коробова. - М.: Экономистъ, 2016. - 751 с.

6. Банковское дело. В 2 ч. Часть 1. Общие вопросы банковской деятельности: учебник для бакалавриата / А. М. Тавасиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 186 с.

7. Банковское дело. В 2 ч. Часть 2. Технологии обслуживания клиентов: учебник для бакалавров / А. М. Тавасиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 301 с.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ОК 1 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. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой 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.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траекто-	Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образова-

	рии профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации. Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	тельной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения	Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.
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	Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности	Демонстрация навыков использования информационных технологий в профессиональной деятельности; анализ и оценка информации на основе применения профессиональных технологий, использование информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для реализации профессиональной деятельности	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике. Оценка умения решать профессиональные задачи с использованием современного программного обеспечения
ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; со-	Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообще-

иностранных языках.	ставить документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранных языках.	ний на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.
ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.	Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности. Демонстрация знаний порядка выстраивания презентации и кредитных банковских продуктов.	Оценка знаний и умений обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
ПК 1.1 Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по расчетным продуктам.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
ПК 3.1. Осуществление переводов денежных средств по банковским счетам на основании распоряжений клиентов	Демонстрация профессиональных знаний открытия, ведения и закрытия банковских счетов клиентов	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
ПК 3.2 Предоставление информации клиентам и сотрудникам банка о совершенных расчетных операциях	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по банковским картам.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
ПК 3.3 Подготовка согла-	Демонстрация профессио-	

шений об условиях сотрудничества на межбанковском рынке	нальных знаний кредитных продуктов банка и умений консультирования клиентов по вопросам предоставления кредитов.	
---	--	--