

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)**

для специальности 38.02.07 Банковское дело

*2022 г.*

## ***СОДЕРЖАНИЕ***

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	14
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.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере
ОК 2.	
ОК 3.	
ОК 4.	
ОК 5.	
ОК 9.	
ОК 10.	
ОК 11.	

#### 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 Предоставление информации клиентам и сотрудникам банка о совершенных расчетных операциях Подготовка соглашений об условиях сотрудничества на межбанковском рынке
ПК 3.2	
ПК 3.3	

1.1.3. В ходе реализации программы учебной дисциплины формируются следующие личностные результаты ЛРв13-ЛРв20,

ЛРв	Значение кода личностных результатов реализации программы воспитания
ЛРв 13	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и

	неопределенности
ЛРв 14	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость
ЛРв 15	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ЛРв 16	Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению
ЛРв 17	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ЛРв 18	Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.
ЛРв 19	Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях
ЛРв 20	Демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости.

#### 1.1.4. В результате освоения профессионального модуля студент должен

Иметь практический опыт	консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам
уметь	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оформлять расчётных (платёжных) документов;</li> <li>- работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности;</li> <li>- анализировать и оценивать качество и достоверность представленной информации в расчётных (платежных) документах;</li> <li>- вести картотеки клиентов и формировать реестр платежей клиентов;</li> <li>- осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;</li> <li>- соблюдать график банковского платёжного документооборота и график обслуживания клиентов по операциям;</li> <li>- выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;</li> <li>- анализировать изменения законодательства Российской Федерации в сфере платёжных услуг;</li> <li>- формировать отчетные документы по платёжным услугам;</li> <li>- собирать и использовать информацию с целью поиска потенциальных клиентов;</li> <li>- вести мониторинг информации по вопросам платёжных услуг;</li> <li>- сравнивать показатели эффективности платёжных услуг;</li> <li>- оценивать достоверность, характер и содержание информационных сообщений по вопросу платёжных услуг;</li> <li>- использовать различные каналы для выявления потенциальных клиентов;</li> <li>- выявлять потребности клиентов;</li> <li>- устанавливать и развивать деловые отношения с клиентами по вопросу</li> </ul>

	<p>платежных услуг;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать технические средства коммуникации;</li> <li>- организовывать деловые встречи с клиентами;</li> <li>- владеть техникой ведения переговоров с клиентами;</li> <li>- организовывать презентации банковских продуктов и услуг;</li> <li>- предотвращать и разрешать конфликтные ситуации в переговорах;</li> <li>- формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;</li> <li>- организовывать и проводить деловые встречи и переговоры с клиентами и их представителями;</li> <li>- использовать различные формы продвижения банковских продуктов;</li> <li>- осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов;</li> <li>- презентовать платежные услуги клиентам и их представителям;</li> <li>- определять преимущества банковских продуктов для клиентов;</li> <li>- ориентироваться в продуктовой линейке банка;</li> <li>- подготавливать отчетную документацию;</li> <li>- консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;</li> <li>- использовать специализированное программное обеспечение и программно-аппаратный комплекс для работы с расчетной (платежной) документацией и соответствующей информацией;</li> <li>- вести мониторинг информации по вопросам платежных услуг;</li> <li>- сравнивать показатели эффективности платежных услуг;</li> <li>- оценивать достоверность, характер и содержание информационных сообщений по вопросу платежных услуг;</li> <li>- консультировать клиентов по тарифам банка;</li> <li>- выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;</li> <li>- формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;</li> <li>- работать с источниками данных по платежным услугам</li> <li>- выбирать модели расчета эффективности платежных услуг</li> <li>- собирать, анализировать, систематизировать сведения и данные, документировать полные и исчерпывающие требования к проектам и процессам платежных услуг, их ресурсному окружению;</li> <li>- использовать технологии анализа эффективности платежных услуг</li> </ul>
<p>знать</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нормативные правовые акты, регулирующие осуществление платежных услуг;</li> <li>- классификацию банковских операций;</li> <li>- параметры и критерии качества банковских услуг;</li> <li>- понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;</li> <li>- основы психологии общения и ведения консультационной работы с клиентами;</li> <li>- технологии ведения переговоров;</li> <li>- порядок, процедуры и условия заключения и оформления договоров на предоставление разных видов платежных услуг;</li> <li>- подготовка информации по запросу о совершенных расчетных операциях;</li> <li>- консультация клиентов по платежным услугам, предоставляемым банком;</li> <li>- подготовка отчетов о предоставлении информации клиентам и сотрудникам банка;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <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>- работать с источниками данных по платежным услугам ;</li> <li>- выбирать модели расчета эффективности платежных услуг;</li> <li>- порядок процедуры и условия заключения и оформления договоров на предоставление различных видов финансовых услуг, в том числе на меж-банковском рынке;</li> <li>- основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;</li> </ul>
--	---

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

Всего часов – 228 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 – 72 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.						Консультации, экзамены	Самостоятельная работа
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем			Учебная	Производственная			
			Обучение по МДК							
			Всего	В том числе						
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	72						72		
	Консультации	12							12	
	Экзамен по МДК 03.01	6							6	
	Квалификационный экзамен	6	-	-	-	-	-	-	6	-
	Всего:	228	58	24	-	72	72	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
<b>МДК 03.01 Организация работы агента банка</b>		
<b>Раздел 1. Банковские продукты и услуги</b>		<b>36</b>
<b>Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг.</b>	<p><b>Содержание</b></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: неосвязаемость, 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.</p> <p>Параметры качества банковских услуг, их критерии. Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.</p>	<b>8</b>
	<b>В том числе практические занятия</b>	<b>4</b>
	<p><b>Практическое занятие № 1</b> Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг</p> <p>Кейс Удовлетворенность клиентов банковским обслуживанием снизилась, число претензий растет Кейс Персональный подход: какой сервис хотят клиенты»</p> <p><b>Практическое занятие № 2</b> Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей</p>	
<b>Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.</b>	<p><b>Содержание</b></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>	<b>4</b>

	<b>В том числе практические занятия</b>	2
	<b>Практическое занятие № 3</b> Консультирование клиентов по тарифам банка Кейс «Проблемы ценообразования в банках Практическое задание на определение ценовой политики банка.	
<b>Тема 1.3 Продуктовая линейка банка</b>	<b>Содержание</b>	<b>10</b>
	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.	
	<b>В том числе практические занятия</b>	6
	<b>Практическое занятия № 4</b> Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов».	
<b>Практическое занятие № 5</b> Выявление потребностей клиентов Кейс Выбор банковского продукта для физического лица		
	<b>Практическое занятие № 6</b> 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	
<b>Тема 1.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>
	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.	
	<b>Практические занятия</b>	2
	<b>Практическое занятие № 7</b> Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка Кейс 1. Запоминающийся образ банка	2

	Кейс 2. Сила банковского бренда	
<b>Самостоятельная работа</b>	Работа с официальным сайтом банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги.	<b>2</b>
<b>Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг</b>		<b>24</b>
<b>Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>
	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	
	<b>Практические занятия</b>	<b>4</b>
	<b>Практическое занятие № 8</b> Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка. Практическое задание «Первый звонок» Кейс «Private banking - сервис мирового уровня». <b>Практическое занятие № 9</b> Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания Кейс «Интернет-банкинг».	<b>4</b>
<b>Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>
	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.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>4</b>
	<b>Практическое занятие № 10</b> Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг	2
	<b>Практическое занятие № 11</b> Использование различных форм продвижения банковских продуктов Кейс «Банковская реклама»	2
<b>Тема 2.3 Формирование клиентской базы</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>
	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.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>
	<b>Практическое занятие № 12</b> Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов	2
<b>Учебная практика раздела 1</b> <b>Виды работ</b> 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	
<b>Учебная практика раздела № 2</b> <b>Виды работ</b> 1. Проверка полноты и достоверности предоставленных данных и корректность оформления бланков	36	

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	
<b>Производственная практика (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)</b>	<b>72</b>
<b>Виды работ</b>	
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	
<b>Экзамен по модулю</b>	<b>12</b>
<b>Квалификационный экзамен</b>	<b>12</b>
<b>Всего</b>	<b>228</b>

### **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 "Проспект", - 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 траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации. Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной 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	Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникативность при взаимодействии	Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе

с коллегами, руководством, клиентами.	с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения	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 иностранном языках.	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках.	Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений 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 продук-	Оценка знаний и умений обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготов-

	тов.	ки 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 соглашений об условиях сотрудничества на межбанковском рынке	Демонстрация профессиональных знаний кредитных продуктов банка и умений консультирования клиентов по вопросам предоставления кредитов.	