

Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения  
высшего образования «Университет «Дубна» -  
Лыткаринский промышленно-гуманитарный колледж

УТВЕРЖДАЮ  
Директор филиала

  
Савельева О.И.  
«10» июня 2024 г.



## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### ПМ. 03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ

Адаптированная образовательная программа  
по специальности  
среднего профессионального образования

**38.02.07 Банковское дело**

Форма обучения  
очная

Город Лыткарино, 2024 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.07 Банковское дело, утверждённым приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 14.11.2023 г. № 856, зарегистрированным Министерством юстиции РФ от 15.12.2023 г. № 76429.

Авторы программы: Шилина Г.Н., преподаватель специальных дисциплин Шилина  
Михайлова И.В., преподаватель специальных дисциплин Михайлова

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании методической предметной (цикловой) комиссии экономических и юридических дисциплин

Протокол заседания № 11 от «10» июня 2024 г.  
Председатель предметной (цикловой) комиссии Шилина Шилина Г.Н.

СОГЛАСОВАНО

зам. директора филиала по УМР Аникеева Аникеева О.Б.

«10» июня 2024 г.

СОГЛАСОВАНО

Зам. директора филиала по УПР Воробьева Воробьева А.А.

«10» июня 2024 г.

Представитель работодателя

Заместитель руководителя  
доп. офиса 9040/01215 Восточного  
Головного отделения Среднерусского  
банка ПАО «Сбербанк России» Голованова Голованова Г.А.

«10» июня 2024 г.

Руководитель библиотечной системы

Романова Романова М.Н.



## **СОДЕРЖАНИЕ**

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

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИМЕРНОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ. 03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям  
служащих «Агент банка»**

**1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля**

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности ПМ.03 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

**1.1.1. Перечень общих компетенций:**

<b>Код</b>	<b>Наименование общих компетенций</b>
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

**1.1.2. Перечень профессиональных компетенций**

<b>Код</b>	<b>Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций</b>
ВД	Освоение видов работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
ПК 3.1	Проводить консультирование клиентов по основным банковским продуктам и услугам
ПК.3.2	Осуществлять продвижение банковских продуктов и услуг

**1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент должен:**

Владеть навыками	консультирования и продвижения банковских продуктов и услуг
Уметь	собирать и использовать информацию с целью поиска потенциальных клиентов;

	<p>использовать различные каналы для выявления потенциальных клиентов;</p> <p>устанавливать деловые контакты с потенциальными клиентами;</p> <p>мотивировать потенциальных клиентов к сотрудничеству;</p> <p>использовать технические средства коммуникации;</p> <p>организовывать деловые встречи с клиентами;</p> <p>владеть техникой ведения переговоров с клиентами;</p> <p>организовывать презентации банковских продуктов и услуг;</p> <p>предотвращать и разрешать конфликтные ситуации в переговорах;</p> <p>формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;</p> <p>использовать личное имиджевое воздействие на клиента;</p> <p>использовать современные офисные технологии для ведения переговоров;</p> <p>информировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах;</p> <p>компетентно отвечать на вопросы клиентов о банковских продуктах и услугах;</p> <p>выявлять потребности клиентов;</p> <p>стимулировать клиентов повторно обращаться в банк</p>
Знать	<p>источники и методы сбора информации,</p> <p>приемы коммуникации;</p> <p>принципы и правила установления контактов с клиентами;</p> <p>способы мотивирования потенциальных клиентов;</p> <p>способы работы с различными техническими средствами коммуникации;</p> <p>психологические типы клиентов;</p> <p>правила ведения переговоров;</p> <p>правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;</p> <p>технику общения во время ведения переговоров;</p> <p>правила поведения в конфликтных ситуациях;</p> <p>политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;</p> <p>основы формирования личного имиджа, нормы речевого этикета;</p> <p>потребности клиентов, способы выявления потребностей клиентов;</p> <p>организационно-управленческую структуру банка;</p> <p>политику и перспективы развития банка;</p> <p>банковские продукты и услуги;</p> <p>способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам</p>

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

Всего часов- **317** часов, в том числе:

Из них на освоение **МДК.03.01 Выполнение работ по профессии "Агент банка"** – **203** часа

в том числе самостоятельная работа – **13** часов;

консультации – **2** часа;

**УП 03.01 Учебная практика – 36** часов;

**ПП.03.01 Производственная практика – 72** часа;

**Экзамен квалификационный - 6** часов.

**Форма промежуточной аттестации:**

по профессиональному модулю – экзамен квалификационный, 6 семестр;

по МДК.03.01– экзамен, 6 семестр;

по учебной практике УП.03.01 - дифференцированный зачет, 6 семестр.

по производственной практике ПП.03.01 - дифференцированный зачет, 6 семестр.

## 2. Структура и содержание профессионального модуля

### 2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов	
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Консультации	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
ПК 3.1, ПК.3.2 ОК.01-ОК.09	<b>МДК.03.01. Выполнение работ по профессии «Агент банка»</b>	<b>203</b>	<b>190</b>	<b>90</b>	-	<b>2</b>	<b>13</b>	-			
	<b>Учебная практика</b>	<b>36</b>			-			-	<b>36</b>		
	<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>	72									72
	Экзамен по модулю	<b>6</b>									
	<b>Всего:</b>	<b>317</b>	<b>190</b>	<b>90</b>	-	<b>2</b>	<b>13</b>	-	<b>36</b>	<b>72</b>	

## 2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
1	2	3
<b>ПМ. 03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка)</b>		<b>317</b>
<b>МДК.03.01. Выполнение работ по профессии «Агент банка»</b>		<b>203</b>
<b>Раздел 1. Банковские продукты и услуги</b>		
<b>Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг.</b>	<b>Содержание</b>	<b>10</b>
	1   Законы, определяющие и регулирующие банковскую деятельность	
	2   Виды лицензий на осуществление банковских операций, условия их получения	
	3   Ответственность кредитных организаций за осуществление банковских операций	
	4   Банковская тайна	
	5   Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь.	
	6   Активные операции. Краткая характеристика активных банковских операций.	
	7   Пассивные операции. Ресурсы банка: их структура и характеристика	
	8   Собственные средства кредитной организации.	
	9   Источники собственных средств	
	10   Посреднические операции банка.	
	11   Классификация банковских услуг по критериям: категория клиентов, степень индивидуализации подхода к клиенту, срок предоставления	
	12   Классификация банковских услуг по критериям: степень сложности, степень доходности, степень риска, новизна	
	13   Особенности банковских услуг: базовые, функциональные, специфические, характерные	
	14   Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом	
	<b>Практические занятия 1,2,3</b>	
1   Расчет размера собственных средств		
2   Классификация банковских операций		
3   Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей		
<b>Содержание</b>		<b>5</b>



<b>Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.</b>	1	Понятие жизненного цикла банковского продукта	
	2	Этапы жизненного цикла банковского продукта	
	3	Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке	
	4	Ценовая политика	
	5	Тарифы на банковские услуги	
	<b>Практические занятия 4</b>		
1	Консультирование клиентов по тарифам банка		
<b>Тема 1.3 Продуктовая линейка банка</b>	<b>Содержание</b>		<b>30</b>
	1	Понятие продуктовой линейки. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка	
	2	Система управления продуктами коммерческого банка	
	3	Банковские продукты частным лицам: вклады.	
	4	Виды вкладов, краткая характеристика	
	5	Порядок распоряжения вкладами.	
	6	Доход по вкладам. Порядок начисления и выплаты	
	7	Порядок совершения операций по вкладам	
	8	Банковский сертификат: сущность, порядок выпуска и размещения	
	9	Банковские продукты частным лицам: кредиты. Виды кредитов	
	10	Стоимость кредита. Типовой кредитный договор	
	11	Порядок предоставления потребительского кредита	
	12	Ипотечное кредитование, особенности	
	13	Документальное сопровождение ипотечного кредита	
	14	Банковские продукты частным лицам: банковские карты, виды	
	15	Кредитные карты, основные характеристики	
	16	Банковские продукты частным лицам: платежи и переводы.	
	17	Банковские переводы ( с открытием, без открытия счета)	
	18	Продуктовая линейка для корпоративных клиентов. Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса.	
	19	Кредиты юридическим лицам. Виды	
	20	Документы, необходимые для получения кредита	
	21	Порядок предоставления и документального оформления потребительского кредита	
	22	Расчетные операции кредитных организаций	
	23	Открытие счетов корпоративным клиентам	
	24	Формы межхозяйственных расчетов: платежные поручения, инкассо	
	25	Формы межхозяйственных расчетов: аккредитив, чеки	
	26	Кассовые операции кредитных организаций. Общие положения	

	27	Прием денежной наличности от организаций	
	28	Выдача денежной наличности организациям	
	29	Порядок заключения операционной кассы КО	
	30	Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты	
	31	Инвестиционно-банковские продукты	
	32	Цель инвестирования. Виды инвестиций	
	33	Операции с ценными бумагами	
	34	Торговое финансирование	
	35	Расчет дохода и доходности от инвестирования средств	
	<b>Практические занятия 5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21</b>		<b>42</b>
	1.	Расчет процентов, уплачиваемых по депозитам	
	2	Порядок оформления доверенности по вкладам	
	3	Порядок оформления завещательного распоряжения по вкладам	
	4	Оформление договора вклада	
	5	Отражение операций в лицевом счете	
	6	Закрытие счета, определение остатка средств на счете	
	7	Расчет процентов и сумму погашения по депозитным и сберегательным сертификатам	
	8	Расчет платежеспособности заемщика. Определение размера кредита	
	9	Расчет стоимости потребительского кредита	
	10	Расчет платежеспособности заемщика и созаемщика, размера кредита	
	11	Заполнение заявления о переводе денежных средств	
	12	Расчет процентов по корпоративному кредиту	
	13	Документальное оформление договора банковского счета	
	14	Оформление расчетных документов	
	15	Документальное оформление приема денежной наличности от организаций	
	16	Документальное оформление выдачи денежной наличности организациям	
	17	Расчет дохода по инвестициям	
<b>Тема 1.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов</b>	<b>Содержание</b>		<b>8</b>
	1	Организационно-управленческая структура банка	
	2	Виды управленческих структур	
	3	Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности).	
	4	Составляющие успешного банковского бренда. Крупнейшие мировые и российские банковские бренды.	
	5	Анализ внешней среды банка	
	6	Анализ сильных и слабых сторон. Анализ альтернатив	

	7	Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия	
	8	Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды.	
	9	Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка.	
	10	Факторы, определяющие банковскую конкуренцию	
	11	Виды банковских рейтингов	
	<b>Практические занятия 22,23,24</b>		<b>8</b>
	1	Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка	
	2	Анализ рейтингов банка по данным различных агентств	
	3	Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов	
<b>Самостоятельная работа</b> Систематическая проработка конспекта лекций, учебной и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов, рефератов, докладов и подготовка к их защите. Выполнение тестовых заданий, решение задач.			
<b>Примерная тематика самостоятельной работы</b> 1. Работа с сайтом АРБ ( <a href="http://arb.ru/">http://arb.ru/</a> ) –определение качества банковского продукта в соответствии со Стандартом качества вкладов физических лиц. 2. Работа с официальным сайтом исследуемого банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги. 3. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): изучение продуктовой линейки. 4. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): ознакомление с организационной структурой банка, его логотипом, слоганом, миссией, ценностями банка, его лицензиями, составом акционеров, историей развития. 5. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты рейтинговых агентств): сравнение рейтинга исследуемого банка по данным различных рейтинговых агентств.			8
<b>Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг</b>			
<b>Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов</b>	<b>Содержание</b>		<b>17</b>
	1	Понятие «продажа». Основные формы продаж– стационарная форма продажи	
	2	Основные формы продаж–дистанционная форма продажи	
	3	Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи.	
	4	Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет».	
	5	Перекрестные продажи cross-sales.	
	6	Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов.	
	7	Прямая продажа (directselling)	
	8	POS-кредитование (POS — Point Of Sale).	
	9	Кредитование покупок через интернет	
	10	Электронные каналы продаж банковских продуктов. Преимуществами системы Интернет-банкинга для клиента и для банка.	

	11	Система «Мобильный банк»	
	12	Политика банка в области продаж банковских продуктов	
	13	Организация продаж банковских продуктов	
	14	Фронт–офис продаж банка. Клиентоориентированный подход. Условия успешной продажи банковского продукта	
	15	Пластиковая безопасность для банка	
	16	Процесс принятия клиентом решения о приобретении той или иной услуги (банковского продукта).	
	17	Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов	
	18	Поддержка, контроль и оценка эффективности продаж	
	19	Этапы продажи банковских продуктов и услуг.	
	20	Методы продажи банковских продуктов и услуг	
	21	Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов	
	22	Отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг	
	<b>Практические занятия 25,26,27</b>		<b>10</b>
	1	Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка	
	2	Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания	
	3	Пластиковая безопасность	
<b>Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов</b>	<b>Содержание</b>		<b>8</b>
	1	Понятие продвижения банковских продуктов. Коммуникативные связи банка с рынком. Элементы комплекса продвижения	
	2	Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка.	
	3	Способы продвижения банковских продуктов. Банковская реклама. Имиджевая реклама или брендинг. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта	
	4	Формирование общественного мнения (Public Relation). Поддержание связи с органами власти (Government Relations)	
	5	Спонсоринг, выставки, product placement (реклама в неявной форме)	
	6	Связи с инвесторами или IR (Invest Relations). Связи со СМИ или MR (Media Relations)	
	7	Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	
	8	Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	
	<b>Практические занятия 28,29,30,31</b>		<b>10</b>
	1	Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг	
	2	Использование различных форм продвижения банковских продуктов	
	3	Реклама для VIP-клиентов банка	
4	Рекламируем наш банк		
	<b>Содержание</b>		<b>8</b>

<b>Тема 2.3 Формирование клиентской базы</b>	1	Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка	
	2	Психологические типы клиентов	
	3	Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами. Принципы взаимной заинтересованности, платности	
	4	Принципы рациональной деятельности, обеспечения ликвидности	
	5	Принципы взаимной обязательности, доверительных отношений, ответственности	
	6	Принципы невмешательства, договорных отношений, законопослушания, дифференцированности.	
	7	Понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды	
	8	Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации.	
	9	Способы выявления потребностей клиентов	
	10	Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам	
	<b>Практические занятия 32</b>		<b>2</b>
1	Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов		
<b>Тема 2.4 Деловое общение</b>	<b>Содержание</b>		<b>6</b>
	1	Коммуникативность	
	2	Правила ведения бесед	
	3	Типы собеседников	
	4	Техника телефонных переговоров	
	5	Этапы и фазы делового общения	
	6	Управление конфликтами и стрессами	
	<b>Практические занятия 33</b>		<b>6</b>
	1	Ведение телефонных переговоров	
	2	Управление конфликтами	
Зачетное занятие		<b>2</b>	
<b>Консультации по выполнению практических ситуаций, проработка лекций, решение типовых задач к экзаменам</b>			<b>2</b>
1	Подготовка материала для презентации		
2.	Оформление презентации		
3.	Деловое письмо		
4.	Деловой костюм, деловой образ		
5	Этикет в компьютерных сетях		
6.	Стрессы, последствия		
7.	Проработка экзаменационных вопросов		
8.	Проработка экзаменационных вопросов		
9.	Решение типовых задач к экзамену		
10.	Решение типовых задач к экзамену		

<p><b>Самостоятельная работа</b>  Систематическая проработка конспекта лекций, учебной и специальной экономической литературы.  Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов, рефератов, докладов и подготовка к их защите.  Выполнение тестовых заданий, решение задач.</p>	
<p><b>Примерная тематика самостоятельной работы</b>  1. Работа с сайтом АРБ (<a href="http://arb.ru/">http://arb.ru/</a>) –определение качества банковского продукта в соответствии со Стандартом качества вкладов физических лиц.  2. Работа с официальным сайтом исследуемого банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги.  3. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): изучение продуктовой линейки.  4. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): ознакомление с организационной структурой банка, его логотипом, слоганом, миссией, ценностями банка, его лицензиями, составом акционеров, историей развития.  5. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты рейтинговых агентств): сравнение рейтинга исследуемого банка по данным различных рейтинговых агентств.</p>	13
<b>Экзамен</b>	<b>6</b>
<b>Всего</b>	<b>203</b>
<b>Учебная практика</b>	<b>36</b>
<p><b>Виды работ</b>  Урок-экскурсия в банк.  Занятия в лаборатории «Учебный банк».  Тематика занятий:  1. Техника безопасности. Характеристика банка  2. Консультирование клиентов по различным видам банковских продуктов (моделирование ситуаций»);  3. Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации.  4. Изучение политики банка в области корпоративной социальной ответственности.  5. Изучение стратегии развития банка.  6. Изучение модели компетенций сотрудников банка  Тренинги «Деловой этикет», «Деловое общение по телефону».  7. Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников.  Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов.  8. Самотестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог».  Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников».  Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности».  9.Тренинг «Определение типа клиента».  Практикум «Моделирование поведения клиента».  10.Организация презентации банковских продуктов и услуг.</p>	ПК 3.1, ПК.3.2 ОК 01-ОК.09
<b>Производственная практика</b>	<b>72</b>

<p><b>Виды работ</b>  Безопасность труда и пожарная безопасность. Правила оказания первой помощи при травматизме</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знакомство с банком: <ul style="list-style-type: none"> <li>- история создания банка, его местонахождение и правовой статус;</li> <li>- бренд (name, логотип, слоган, миссию и ценности),</li> <li>- наличие лицензий на момент прохождения практики,</li> <li>- состав акционеров банка;</li> <li>- схему организационной структуры банка;</li> <li>- состав филиальной сети;</li> <li>- информацию о рейтингах и премиях банка;</li> <li>- проводимые банком ребрендинг и рестайлинг;</li> <li>- состав обслуживаемой клиентуры.</li> </ul> </li> <li>2. Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений).</li> <li>3. Знакомство с продуктовой линейкой банка. Изучение тарифов банка.</li> <li>4. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов.  Характеристика зон обслуживания клиентов в банке. Анализ клиентской базы банка.</li> <li>5. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов.  Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды).</li> <li>6. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов.</li> <li>7. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка).</li> <li>8. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке</li> <li>9. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.</li> </ol>	ПК 3.1, ПК.3.2 ОК 01-ОК.09
<b>Экзамен квалификационный</b>	<b>6</b>
<b>Всего</b>	<b>317</b>

При реализации профессионального модуля организуется практическая подготовка путем проведения практических (и лабораторных) занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью (90 час.), а также учебной (36 часов) и производственной практик (72 часа).

При проведении производственной практики организуется практическая подготовка путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка при изучении профессионального модуля реализуется:

- непосредственно в филиале «Лыткарино» государственного университета «Дубна» (практические (и лабораторные) занятия, учебная практика);
- в организации, осуществляющей деятельность по профилю соответствующей образовательной программы (профильная организация), на основании договора, заключаемого между образовательной организацией и профильной организацией (производственная практика).

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

В рамках смешанного обучения при изучении дисциплины используется электронное обучение, дистанционные образовательные технологии.

Используются электронные образовательные ресурсы платформ:

Moodle - адрес в сети «Интернет»: <https://lpgk-online.ru/>;

Discord - адрес в сети «Интернет»: <https://discord.com/>.

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

##### **Кабинет «Экономики и менеджмента»**

Аудиторная мебель: комплект мебели для организации рабочего места преподавателя и организации рабочих мест обучающихся, доска 3-х секционная.

Ноутбук преподавателя с лицензионным программным обеспечением, оборудование для подключения к сети «Интернет». Проектор. Экран для демонстрации видеоматериалов.

Звуковая система. Принтер. МФУ. Калькуляторы. Секционные шкафы для размещения и хранения средств обучения. Открытые стеллажи. Открытая стойка. Перекидная система. Часы. Наглядные стенды. Корзина для мусора.

Электронный комплект учебно-методической документации

##### **Лаборатория мультимедийных технологий**

Рабочее место преподавателя: комплект мебели и персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением, оборудование для подключения к сети «Интернет».

Доска маркерная. Проектор. Экран для демонстрации видеоматериалов. Коммутатор.

Принтер. Колонки.

Комплект мебели для организации рабочих мест обучающихся и персональные компьютеры.

Шкафы для хранения инструментов, пособий. Коврики для резки. Графические планшеты.

Альбомы и журналы по искусству, дизайну. Плоттер. Резак для бумаги. Рулонный ламинатор.

Биговщик. Переплетчик. Степлер. Обрезчик углов. Наглядные пособия по макетированию.

Рамы для оформления работ.

Электронный комплект учебно-методической документации.

Вешалка. Корзина для мусора. Аптечка первой медицинской помощи. Огнетушитель.

#### 3.2. Специальные условия реализации программы учебной дисциплины

Обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами (программы, учебники, учебные пособия, материалы для самостоятельной работы и т.д.) в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла;
- в печатной форме на языке Брайля;

для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа; для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла;



для лиц с нервно-психическими нарушениями (расстройства аутистического спектра, нарушения психического развития) используется текст с иллюстрациями, мультимедийные материалы.

### **3.3. Информационное обеспечение реализации программы**

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

#### **3.3.1. Основные электронные издания**

1. Ларина, О. И., Основы банковского дела : учебник / О. И. Ларина, В. В. Кузнецова. — Москва: КноРус, 2024. — 244 с. — ISBN 978-5-406-13290-6. — URL: <https://book.ru/book/954608> (дата обращения: 14.06.2024). — Текст : электронный
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> (дата обращения: 14.06.2024).
3. Тавасиев, А. М. Банковское дело : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Тавасиев. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 546 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16643-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/543764> (дата обращения: 14.06.2024).

#### **3.3.2. Дополнительные источники**

1. 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> (дата обращения: 14.06.2024).
2. Ларина, О. И. Банковское дело. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. И. Ларина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 234 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11427-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/537948> (дата обращения: 14.06.2024).
3. Алексеева, Д. Г. Банковский вклад и банковский счет. Расчеты : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин, Р. З. Загиров ; ответственные редакторы Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 243 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11414-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/542719> (дата обращения: 14.06.2024).
4. Маркова, О. М., Кассовые операции банка : учебник / О. М. Маркова, Н. Н. Мартыненко. — Москва : КноРус, 2024. — 255 с. — ISBN 978-5-406-13174-9. — URL: <https://book.ru/book/954266> (дата обращения: 14.06.2024). — Текст : электронный.
5. Соколинская, Н. Э., Учет кредитных операций банков : учебник / Н. Э. Соколинская, С. В. Зубкова. — Москва : КноРус, 2024. — 224 с. — ISBN 978-5-406-12750-6. — URL: <https://book.ru/book/952428> (дата обращения: 14.06.2024). — Текст : электронный.

#### **Электронные ресурсы**

1. Электронный ресурс Банка России.- Режим доступа <http://www.cbr.ru>
2. Справочно-правовая система «Консультант Плюс».- 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>

#### 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.).

#### Электронно-библиотечные системы:

1. ЭБС «Университетская библиотека онлайн». Форма доступа: <https://biblioclub.ru>
2. ЭБС «Лань». Форма доступа: <https://e.lanbook.com/>
3. ЭБС «ЮРАЙТ. Форма доступа: <https://urait.ru/>
4. ЭБС «Знаниум. Форма доступа: <https://znanium.com/>
5. ЭБС «Кнорус». Форма доступа: <https://book.ru/>

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при осуществлении консультирования потенциальных клиентов банка по банковским продуктам. 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 Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Оперативность поиска, результативность анализа и интерпретации информации и ее использование для качественного выполнения профессиональных задач,	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике Оценка результатов

	<p>профессионального и личностного развития. Широта использования различных источников информации, включая электронные</p>	<p>проведенного дифференцированного зачета, экзамена</p>
<p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие</p>	<p>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</p>	<p>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.</p> <p>Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена</p>
<p>ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;</p>	<p>Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения</p>	<p>Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена</p>
<p>ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p>	<p>Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста</p>	<p>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. Оценка результатов проведенного</p>

		дифференцированного зачета, экзамена
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;	Демонстрация понимания сущности гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей, значимость профессиональной деятельности по специальности, стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения	Оценка умения понимать сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей, значимость профессиональной деятельности по специальности, стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена
ОК.07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;	Демонстрация знаний правил экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; путей обеспечения ресурсосбережения	Оценка умения демонстрировать знания по экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; путей обеспечения ресурсосбережения. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена
ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;	Демонстрация знаний рисков физического здоровья для профессиональной деятельности и средств профилактики перенапряжения	Оценка умения определять риски физического здоровья для профессиональной деятельности и средств профилактики перенапряжения. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности	Демонстрация правил построения простых и сложных предложений на профессиональные темы. Демонстрация знания лексического минимума, относящегося к описанию предметов, средств и процессов	Оценка умения построения простых и сложных предложений на профессиональные темы. Оценка знания лексического минимума, относящегося к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности.

	<p>профессиональной деятельности. Демонстрация особенностей произношения и правил чтения профессиональной направленности</p>	<p>Оценка умения произношения и правил чтения текстов профессиональной направленности. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена</p>
<p>ПК 3.1 Проводить консультирование клиентов по основным банковским продуктам и услугам</p>	<p>Демонстрация профессиональных знаний и умений при проведении консультирования клиентов банка</p>	<p>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 результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена</p>
<p>ПК.3.2 Осуществлять продвижение банковских продуктов и услуг</p>	<p>Демонстрация профессиональных знаний и умений при продвижении банковских продуктов и услуг</p>	<p>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 результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена</p>

Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по профессиональному модулю представлены в фондах оценочных средств.