

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
**ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»  

---

**Техникум Пермского института (филиала)**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,  
должностям служащих**

код, специальность **38.02.07 Банковское дело**  
образовательная база подготовки **основное общее образование**  
форма обучения **очная**

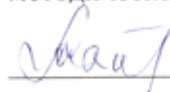
СОГЛАСОВАНА:  
Цикловой методической  
комиссией  
профессиональных  
модулей специальностей  
экономического профиля  
техникума Пермского института  
(филиала) РЭУ им. Г.В.  
Плеханова

Разработана на основе Федерального  
государственного образовательного стандарта по  
специальности среднего профессионального  
образования

**38.02.07 «Банковское дело»**

Протокол № 1  
от «12» сентября 2018 года

Председатель цикловой  
методической комиссии

 /Майшева Н.Г./

Заместитель директора по учебно-  
воспитательной работе

 /Яковлев В.Н./

Составители (авторы):

Зотова Татьяна Николаевна, преподаватель  
техникума Пермского института (филиала) РЭУ  
им. Г.В.Плеханова

**Рецензент:** Ехлакова Ирина Владимировна, Управляющий ОО ПАО «Открытие»

**Согласовано:** Васева Е.В. – старший кассир ОО ПАО «Открытие»

 /Васева Е.В. /

## Содержание

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....	15
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	17

## 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 1.1 Область применения рабочей программы

Программа профессионального модуля (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.07 Банковское дело** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» и профессиональных компетенций (ПК).

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПК 1.1.	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов
ПК 1.4.	Осуществлять межбанковские расчеты
ПК 1.6.	Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт
ПК 2.2.	Осуществлять и оформлять выдачу кредитов

### 1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка)» относится к профессиональным модулям (ПМ.03) и включает МДК 03.01 Выполнение работ по должности служащего "Агент банка", учебную и производственную практики.

### 1.3. Цель и задачи профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

#### **Иметь практический опыт**

консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам

#### **Уметь**

- осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;
- выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;
- выявлять потребности клиентов;
- определять преимущества банковских продуктов для клиентов;
- ориентироваться в продуктовой линейке банка;
- консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;
- консультировать клиентов по тарифам банка;
- выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;
- формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;
- использовать личное имиджевое воздействие на клиента;
- переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;
- формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;
- осуществлять обмен опытом с коллегами;

- организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;
- использовать различные формы продвижения банковских продуктов;
- осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.

### **Знать**

- определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;
- классификацию банковских операций;
- особенности банковских услуг и их классификацию;
- параметры и критерии качества банковских услуг;
- понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;
- 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;
- продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;
- основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;
- организационно-управленческую структуру банка;
- составляющие успешного банковского бренда;
- роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;
- понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;
- особенности продажи банковских продуктов и услуг;
- основные формы продаж банковских продуктов;
- политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;
- условия успешной продажи банковского продукта;
- этапы продажи банковских продуктов и услуг;
- организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;
- отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;
- способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;
- способы продвижения банковских продуктов;
- правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;
- принципы взаимоотношений банка с клиентами;
- психологические типы клиентов;
- приёмы коммуникации;
- способы выявления потребностей клиентов;
- каналы для выявления потенциальных клиентов.

## **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

<b>Код</b>	<b>Наименование общих компетенций</b>
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02.	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие
ОК 04.	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 09.	Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 10.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ОК 11.	Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

#### 1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

<b>Код</b>	<b>Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций</b>
ПК 1.1.	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов
ПК 1.4.	Осуществлять межбанковские расчеты
ПК 1.6.	Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт
ПК 2.2.	Осуществлять и оформлять выдачу кредитов

### 2.1. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Количество часов на освоение профессионального модуля: всего –253 часов, в том числе:

- обязательную аудиторную учебную нагрузку обучающегося – 88 часов;
- учебную практику – 72 часа;
- производственную практику - 72 часа;
- промежуточная аттестация – 12 часов.

### **3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего) по МДК 03.01</b>	253
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	88
в том числе:	
теоретическое обучение	44
практические занятия	44
<b>Промежуточная аттестация</b>	12
<b>Учебная практика</b>	72
<b>Производственная практика</b>	72
<b>Консультации</b>	3
<b>Самостоятельная работа</b>	6

### 3.2 Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	сего часов	Объем времени, отводимый на изучение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные и практические занятия	в т.ч. курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов		
ПК 1.1; 1.4; 1.6; 2.2.	<b>МДК 03.01</b> Организация деятельности агента банка	253	88	44					
	Учебная практика	72						72	
	Производственная практика	72							72



### 3.3 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	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Раздел 1. Банковские продукты и услуги</b>			
<b>МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»</b>			
<b>Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг.</b>	<b>Лекции</b>	<b>6</b>	
	Лекция 1. Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь. Особенности банковских услуг	2	1
	Лекция 2. Качество банковских услуг.	2	1
	Лекция 3. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом	2	1
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>	
	Практическое занятие 1. Письменная работа. Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей. Выявление мнений клиентов о качестве банковских услуг.	2	2
	Практическое занятие 2. Кейс « Удовлетворенность клиентов банковским обслуживанием»	2	2
	Практическое занятие 3. Семинар «Персональный подход: какой сервис хотят клиенты».	2	2
<b>Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.</b>	<b>Лекции</b>	<b>6</b>	
	Лекция 4. Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.	2	1
	Лекция 5. Проблемы ценообразования в банках. Тарифы на банковские услуги.	2	1
	Лекция 6. Тарифы на банковские услуги.	2	1
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>	

	Практическое занятие 4. Кейс. Консультирование клиентов по тарифам банка	2	2
	Практическое занятие 5. Письменная работа. Практическое задание на определение ценовой политики банка	2	2
	Практическое занятие 6. Контрольная работа. 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, тарифами банка.	2	2
	<b>Текущий контроль:</b> Письменная работа по темам 1.1 и 1.2	<b>2</b>	
<b>Тема 1.3 Продуктовая линейка банка</b>	<b>Лекции</b>	<b>6</b>	
	Лекция 7. Понятие продуктовой линейки.	2	1
	Лекция 8. Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы.	2	1
	Лекция 9. Банковские продукты юридическим лицам: расчетный счет, депозиты, гарантии, кредиты.	2	1
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>	
	Практическое занятие 7. Кейс Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов. Кейс: «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов».	2	2
	Практическое занятие 8. Кейс Выявление потребностей клиентов. Кейсы: «Выбор банковского продукта для физического лица».	2	2
	Практическое занятие 9. Кейс Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи. Кейс. «Недетская выгода банковских продуктов для детей и молодежи».	2	2
	<b>Текущий контроль:</b> Семинар по теме 1.3	2	
<b>Тема 1.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.</b>	<b>Лекции</b>	<b>6</b>	
	Лекция 10. Организационно-управленческая структура банка.	2	1
	Лекция 11. Составляющие бренда банка: слоган, логотип, философия (миссия и ценности).	2	1
	Лекция 12. Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка.	2	1
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>	
	Практическое занятие 10. Кейс Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка. «Запоминающийся	2	2

	образ банка».		
	Практическое занятие 11. Письменная работа. «Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских услуг»	2	2
	Практическое занятие 12. Контрольная работа. Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг. «Анализ бренда банка».	2	2
	<b>Текущий контроль:</b> Контрольная работа по теме 1.4	2	2
<b>Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг</b>			
<b>МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»</b>			
<b>Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов</b>	<b>Лекции</b>	<b>6</b>	
	Лекция 13. Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг.	2	1
	Лекция 14. Политика банка в области продаж банковских продуктов.	2	1
	Лекция 15. Этапы продажи банковских продуктов и услуг.	2	1
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>	
	Практическое занятие 13. Кейс «Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка». Кейс «Private banking -сервис мирового уровня».	2	2
	Практическое занятие 14. Кейс Практическое задание «Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания». Кейс «Интернет-банкинг». «Пластиковая безопасность».	2	2
	Практическое занятие 15. Письменная работа. «Анализ расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания».	2	2
	<b>Самостоятельная работа 1.</b> Подготовка презентаций на темы: - Перекрестные продажи cross-sales. - Финансовый супермаркет- розничные продажи типовых услуг. - Финансовый бутик Private banking. - Стратегия пакетирования банковских продуктов. - Элементы стратегии продаж внутри банка	2	3
	<b>Текущий контроль:</b> Письменная работа по теме 2. 1.	2	
<b>Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов</b>	<b>Лекции</b>	<b>6</b>	
	Лекция 16. Понятие продвижения банковских продуктов. Коммуникативные связи банка с рынком. Квалифицированность персонала по работе с клиентами.	2	1

	Лекция 17. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	2	1
	Лекция 18. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	2	1
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>	
	Практическое занятие 16. Семинар. «Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг» «Использование различных форм продвижения банковских продуктов».	2	2
	Практическое занятие 17. Кейс «Банковская реклама» . «Реклама для VIP-клиентов банка», «Рекламируем наш банк», «Работа банков в социальных сетях», «Благотворительность банка».	2	2
	Практическое занятие 18. Контрольная работа. «Банковская тайна»	2	2
	<b>Самостоятельная работа 2.</b> Реклама в прессе. - Радио и телереклама.- Спонсоринг. - Продакт-плейсмент.- Паблик рилейшнз (PR). - Медиа – рилайшенз.- Основные особенности маркетинга взаимоотношений	<b>2</b>	<b>3</b>
	<b>Текущий контроль:</b> Семинар по теме 2. 2.	<b>2</b>	
<b>Тема 2.3 Формирование клиентской базы</b>	<b>Лекции</b>	<b>8</b>	
	Лекция 19. Понятие и признаки клиента банка.	2	1
	Лекция 20. Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами.	2	1
	Лекция 21. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации.	2	1
	Лекция 22. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам	2	1
	<b>Практические занятия</b>	<b>8</b>	
	Практическое занятие 19. Кейс «Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов».	2	2
	Практическое занятие 20. Кейс «Консультирование клиентов по различным видам банковских продуктов (моделирование ситуаций)»	2	2
	Практическое занятие 21. Кейс «Ответственность банка в случае причинения ущерба интересам клиентов».	2	2
	Практическое занятие 22. Семинар. Доклады по презентациям .	2	2
	<b>Самостоятельная работа 3.</b> Подготовка презентаций на темы:-		3

	Преимущества лояльного клиента.- CRM – система.- Процесс формирования лояльности клиентов. - Кобрендинговые программы лояльности клиентов.	2	
	<b>Текущий контроль:</b> Контрольная работа по теме 2.3	2	
	<b>Консультации</b>	3	
	<b>Итого часов по дисциплине</b>	<b>109</b>	
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ:</b> 1. Анализ корпоративных стандартов обслуживания клиентов. 2. Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации. 3. Изучение политики банка в области корпоративной социальной ответственности. 4. Изучение стратегии развития банка. 5. Изучение модели компетенций сотрудников банка. 6. Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников. 7. Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов.		72	
<b>Производственная практика</b> 1. Знакомство с банком: - история создания банка, его местонахождение и правовой статус; - бренд (наме, логотип, слоган, миссию и ценности), - наличие лицензий на момент прохождения практики, - состав акционеров банка; - схему организационной структуры банка; - состав филиальной сети; - информацию о рейтингах и премиях банка; - проводимые банком ребрендинг и рестайлинг; - состав обслуживаемой клиентуры. 2. Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений). 3. Знакомство с продуктовой линейкой банка. 4. Изучение тарифов банка. 5. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов. 6. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке.		72	

7. Анализ клиентской базы банка.		
8. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов.		
9. Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды).		
10. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов.		
11. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка).		
12. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке		
13. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.		
<b>Всего:</b>	<b>253</b>	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация учебной дисциплины требует наличия специализированной лаборатории. Оборудование учебной бухгалтерии:

- рабочие места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- наглядные пособия (бланки документов, образцы оформления документов и т.п.);
- комплект учебно-методической документации.
- техническими средства обучения:
- пакетами лицензионных программ (по выбору образовательной организации)
- мультимедиапроектор;
- интерактивная доска или экран.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет - ресурсов, дополнительной литературы**

#### **Нормативные источники:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ с изменениями.
2. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (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.).

#### **Основная литература:**

4. Банковское кредитование : учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков ; под ред. А.М. Тавасиева. 2-е изд., перераб. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 366 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <http://znanium.com>]. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-106899-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1039295>, ЭБС «ZNANIUM.COM».
5. Тавасиев, А. М. Банковское дело в 2 ч. Часть 2. Технологии обслуживания клиентов банка : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Тавасиев 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 301 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11424-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/445269> ЭБС«Юрайт».

#### **Дополнительная литература:**

6. Банковское дело. Практикум Ларина, О. И. Банковское дело. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. И. Ларина. 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 234 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11427-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/445277> ЭБС«Юрайт».
7. Операции банков с ценными бумагами. Валютные и сопутствующие операции : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Алексеева [и др.] ; ответственный редактор Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11416-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/445262>
8. Алексеева, Д. Г. Осуществление кредитных операций: банковское кредитование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. Г. Алексеева, С.

- В. Пыхтин. Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 128 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10276-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/442481> ЭБС «Юрайт»
9. Алексеева, Д. Г. Банковский вклад и банковский счет. Расчеты : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин, Р. З. Загиров ; ответственный редактор Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 243 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11414-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/445260> ЭБС «Юрайт»
10. Банковское дело: организация деятельности центрального банка и коммерческого банка, небанковских организаций: Учебник / Казимагомедов А.А. М.:НИИЦ ИНФРА-М, 2018. - 502 с. - (Среднее профессиональное образование) (Переплёт) ISBN 978-5-16-013890-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/960104> ЭБС «ZNANIUM.COM».

**Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы:**

11. Официальный сайт Банка России: <http://www.cbr.ru/>
12. Федеральный образовательный портал «Экономика Социология Менеджмент» <http://ecsocman.hse.ru>
13. Единое окно доступа к образовательным ресурсам. Раздел: «Образование в области экономики и управления» [http://window.edu.ru/catalog/?p\\_rubr=2.2.75.6](http://window.edu.ru/catalog/?p_rubr=2.2.75.6)
14. Библиотека экономической и управленческой литературы. <http://eup.ru/Catalog/All-All.asp>
15. Электронная библиотека экономической и деловой литературы <http://www.aup.ru/library/>
16. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru>
17. Справочно-правовая система «ГАРАНТ» <http://www.aero.garant.ru>
18. Информационный банковский портал <http://www.banki.ru>
19. Ассоциация российских банков: <http://www.arb.ru>
20. Информационное агентство – портал Bankir.ru <http://www.bankir.ru>
21. Справочная система Главбух –Свободный доступ on-line: <http://www.1gl.ru>

#### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Программа профессионального модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка)» реализуется в течение второго курса обучения.

Организация учебного процесса и преподавание профессионального модуля в современных условиях должны основываться на инновационных психолого-педагогических подходах и технологиях, направленных на повышение эффективности преподавания и качества подготовки обучающихся.

В процессе обучения обучающихся основными формами являются: аудиторные занятия, включающие лекции и практические занятия, а также самостоятельная работа обучающегося. Рабочая программа ПМ оснащена методическими указаниями по выполнению практических работ обучающегося.

Для успешного освоения профессионального модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка)» каждый обучающийся обеспечивается учебно-методическими материалами (планами практических занятий, учебно-методической литературой, типовыми тестовыми заданиями, ситуационными задачами).

Лекции формируют у обучающихся системное представление об изучаемых разделах профессионального модуля, обеспечивают усвоение ими основных дидактических единиц, готовность к восприятию профессиональных технологий и инноваций, а также способствуют развитию интеллектуальных способностей.



Практические занятия обеспечивают приобретение и закрепление необходимых навыков и умений, формирование профессиональных и общих компетенций, готовность к самостоятельной и индивидуальной работе, принятию ответственных решений в рамках профессиональной компетенции.

Оценка теоретических знаний и практических умений обучающихся осуществляется с помощью различных форм текущего контроля и экзамена по МДК, входящих в профессиональный модуль.

Производственная практика (по профилю специальности) проводится концентрированно, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессионального модуля.

Базами практики являются кредитные организации, с которыми образовательная организация заключает договор о взаимном сотрудничестве. Основными критериями выбора базы - практики являются:

- коммерческие кредитные организации
- государственные кредитные организации
- наличие квалифицированного персонала .

Формой аттестации по профессиональному модулю является экзамен по профессиональному модулю. К экзамену по профессиональному модулю допускаются обучающиеся, успешно освоившие МДК и прошедшие практику по профессиональному модулю. Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен/не освоен».

#### 4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

**Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по профессиональному модулю:** наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю профессионального модуля, обязателен опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

**Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:** преподаватели профессионального цикла должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

(вида профессиональной деятельности)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
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 1.4. Осуществлять межбанковские расчеты.	Демонстрация профессиональных знаний банковских продуктов для кредитных организаций.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки

