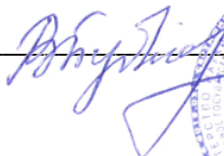



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет»  
Колледж Байкальского государственного университета

УТВЕРЖДАЮ  
Первый проректор  
д.э.н., доцент Бубнов В. А.

### **Рабочая программа**

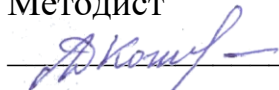
Профессиональный модуль 03. Выполнение работ по одной или нескольким  
профессиям рабочих, должностям служащих  
Специальность 38.02.07 Банковское дело  
Базовая подготовка

Иркутск 2022

Рабочая программа профессионального модуля Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.07 Банковское дело базовой подготовки.

Согласовано:

Методист

 А. Д. Кожевникова

Принято на заседании цикловой комиссии менеджмента и учетно-экономических дисциплин

Разработал преподаватель А.И. Журавлёва

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>7</b>
<b>3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>11</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>15</b>

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

### 1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.07 Банковское дело в части освоения основных видов деятельности: ведение расчетных операций, осуществление кредитных операций и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов.

ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт.

ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области Банковского дела при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

### 1.2. Цель и планируемые результаты освоения модуля:

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основные виды деятельности: ведение расчетных операций, осуществление кредитных операций.

Изучение модуля способствует освоению **профессиональных компетенций**:

ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов;

ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт;

ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов.

Код ОК	Умения	Знания
Практический опыт	осуществления расчетно-кассового обслуживание клиентов	
ПК 1.1.	<ul style="list-style-type: none"><li>- оформлять договоры банковского счета с клиентами;</li><li>- проверять правильность и полноту оформления расчетных документов;</li><li>- открывать и закрывать лицевые счета в валюте Российской Федерации и иностранной валюте;</li><li>- выявлять возможность оплаты расчетных документов исходя из состояния расчетного счета клиента, вести картотеку неоплаченных расчетных документов;</li><li>- оформлять выписки из лицевых счетов клиентов;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- содержание и порядок формирования юридических дел клиентов;</li><li>- порядок открытия и закрытия лицевых счетов клиентов в валюте Российской Федерации и иностранной валюте;</li><li>- правила совершения операций по расчетным счетам, очередность списания денежных средств;</li><li>- порядок оформления, представления, отзыва и возврата расчетных документов;</li><li>- операций с наличностью;</li></ul>

		- порядок лимитирования остатков денежной наличности в кассах клиентов;
ПК 1.6.	- консультировать клиентов по вопросам открытия банковских счетов, расчетным операциям, операциям с использованием различных видов платежных карт; - оформлять выдачу клиентам платежных карт;	- виды платежных карт и операции, проводимые с их использованием; условия и порядок выдачи платежных карт;
Практический опыт	осуществления и оформления выдачи кредитов	
ПК 2.2.	- составлять график платежей по кредиту и процентам, - оформлять комплект документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов; - оформлять выписки по лицевым счетам заемщиков и разъяснять им содержащиеся в выписках данные; - формировать и вести кредитные дела;	- содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения; - состав кредитного дела и порядок его ведения;

### **1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего – 288 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 121 час;

самостоятельной работы обучающегося – 5 часов;

учебной практики – 144 часа;

экзамен по модулю – 18 часов.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Тематический план профессионального модуля

Код профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов	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	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1, 1.6 ПК 2.2.	МДК 03.01. Выполнение работ по профессии Агент банка	126	121	70	-	5	-		-
	Учебная практика, часов	144						144-	-
	Экзамен по модулю	18							
	<b>Всего:</b>	<b>288</b>	<b>121</b>	<b>70</b>	<b>-</b>	<b>5</b>	<b>-</b>	<b>144</b>	<b>-</b>

## 2.2. Содержание обучения по профессиональному модулю 03. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Коды компетенций
<b>МДК 03.01. Выполнение работ по должности служащего Агент банка</b>		<b>126</b>	
<b>Тема 1. Организационная структура коммерческого банка</b>	Органы управления коммерческим банком. Подразделения и службы в организационной структуре коммерческого банка. Структура управления банком. Требования к кадровому составу банковских служащих.	<b>6</b>	
	<p><b>Практическое занятие:</b>                      Практическая работа по теме: ОПФ создания кредитных организаций. Органы управления коммерческим банком.                      Практическая работа по теме: Подразделения и службы в организационной структуре коммерческого банка. С использованием официальных сайтов ведущих коммерческих банков. Работа в малых группах                      Практическая работа по определению типа организационной структуры коммерческого банка работа с официальными сайтами банков</p>	<b>6</b>	
<b>Тема 2. Банковская триада. Качество банковских услуг.</b>	<p>1. Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь (ТРИАДА). Классификация банковских операций. Активные операции. Пассивные операции. Посреднические операции банка.                      2. Классификация банковских услуг по критериям: категория клиентов, степень индивидуализации подхода к клиенту, срок предоставления, степень сложности, степень доходности, степень риска, новизна. (интерактивная лекция с использованием эл. Доски Migo.com)                      3. Особенности банковских услуг. (Базовые, Функциональные, Специфические и Характерные)                      4. Качество банковских услуг Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги. Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.</p>	<b>8</b>	ПК 1.1. ПК 1.6. ПК 2.2.
	<p><b>Практическое занятие:</b>                      1. Практическая работа по теме: Современные банковские операции, продукты и услуги с использованием информационных ресурсов Банки.ру и Сравни.ру и официальных сайтов банков.                      2. Практическая работа: «Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей».                      3. Практическая работа по теме: Качество банковских услуг с использованием интернет-сайтов Сравни.ру, Банки.ру                      4. Определение классификации банковских продуктов и услуг (работа с официальными сайтами</p>	<b>8</b>	

	банков). Оценка работы студентов с использованием интерактивной доски Mentimeter		
<b>Тема 3. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.</b>	1.Понятие жизненного цикла банковского продукта Этапы жизненного цикла банковского продукта. (Интерактивная лекция с использованием доски Miro.com) 2.Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. 3.Тарифы на банковские услуги.	<b>6</b>	ПК 1.1. ПК 1.6. ПК 2.2.
	<b>Практическое занятие:</b> 1.Понятие жизненного цикла банковского продукта (работа в малых группах) 2.Практическая работа: Определение цены на банковский продукт. 3.Оценка СРС	<b>6</b>	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> Исследовательская работа на тему Тарифы исследуемого банка. (Работа с официальным сайтом исследуемого банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги по направлениям деятельности).	<b>2</b>	
<b>Тема 4. Продуктовая линейка банка</b>	1.Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. 2.Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. (Интерактивная лекция с использованием доски Miro.com) 3.Система управления продуктами коммерческого банка. 4.Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы. 5.Продуктовая линейка для корпоративных клиентов. Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса. 6.Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты, торговое финансирование	<b>12</b>	ПК 1.1. ПК 1.6. ПК 2.2.
	<b>Практическое занятие:</b> 1.Практическая работа «Консультирование по выбору банковских продуктов по вкладу для частных лиц» (выяснение потребностей) 2.Практическая работа «Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов» (выяснение потребностей в РКО) 3.Практическая работа Консультирование по выбору банковских продуктов по кредиту для частных лиц» (выяснение потребностей и возможностей клиентов) 4. Практическая работа Консультирование по выбору инвестиционных и страховых продуктов для частных лиц » (выяснение потребностей и возможностей клиентов) 5.Оценка презентаций СРС с использованием интерактивной доски Mentimeter	<b>12</b>	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся.</b> Презентация на тему Изучение продуктовой линейки исследуемого банка. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков)	<b>3</b>	



	<p>1.Составляющие корпоративного бренда банка: нейм, 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.</p> <p>2.Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды.</p> <p>3. Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов</p>	<b>6</b>	, ПК 1.1. ПК 1.6.
<p><b>Тема 5. Корпоративный и продуктовые бренды банка. Деловая репутация банка. Конкурентоспособность банковских продуктов</b></p>	<p><b>Практическое занятие:</b></p> <p>1.«Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка». (работа в малых группах)</p> <p>2. Практическая работа «Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов»</p> <p>3. Подготовка презентации на тему: «Бренд исследуемого банка» 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)</p> <p>4. Оценка презентаций с использованием интерактивной доски Mentimeter</p> <p>5. Практическая работа «Анализ рейтингов банка по данным различных агентств». С использованием интернет-ресурса риарейтинг.ру, банки.ру</p> <p>6. Практическая работа .Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности кредитной организации на основе данных РСБУ.</p>	<b>12</b>	
<p><b>Тема 6. Виды каналов продаж банковских продуктов</b></p>	<p>1. Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Основные формы продаж – стационарная форма и дистанционная форма продажи. Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет».</p> <p>2. Перекрестные продажи cross-sales. Стратегия пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа (directselling). Преимуществами системы</p> <p>3. Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк». Политика банка в области продаж банковских продуктов.</p> <p>4.Организация продаж банковских продуктов. 5 шагов продаж. Крос-продажи. Фронт–офис продаж банка. Клиентоориентированный подход. Процесс принятия клиентом решения о приобретении той или иной услуги (банковского продукта). Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов.</p>	<b>8</b>	ПК 1.1. ПК 1.6. ПК 2.2
	<p><b>Практическое занятие:</b></p> <p>1.«Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка». (работа в малых группах)</p> <p>2.Практическая работа «Выбор Интернет-банкинга» Работа с интернет-ресурсами ведущих банков.</p> <p>3.Практическая работа «Встреча с клиентом» (по видам обслуживания) Кейс, разработка</p>	<b>16</b>	

	<p>скрипта по продаже</p> <p>4. Подготовка презентации онлайн-сервисам банка</p> <p>5. Подготовка презентации по дебетовым и кредитным картам</p> <p>6. Подготовка презентации по кредитным продуктам банка</p> <p>7. Деловая игра с использованием презентаций. Оценка студентов с использованием интерактивной доски Mentimeter</p>		
<b>Тема 7. Формирование клиентской базы</b>	<p>1. Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов. Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами. (Интерактивная лекция с использованием доски Miro.com)</p> <p>2. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.</p>	<b>5</b>	ПК 1.1. ПК 1.6. ПК 2.2
	<p><b>Практическое занятие:</b></p> <p>1 «Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов». (работа в малых группах)</p> <p>2 Практическая работа «Встреча с клиентом. Выявление потребностей, с целью привлечения на обслуживание клиента»</p> <p>3 Деловая игра Встреча с клиентами в рамках прямого маркетинга</p> <p>4. Деловая игра Встреча с клиентом в рамках офисного обслуживания (идентификация клиента, презентация продукта и заключения сделки)</p> <p>5. Деловая игра Встреча с клиентом в рамках послепродажного обслуживания.</p>	<b>10</b>	
	Дифференцированный зачет	<b>3</b>	
<b>Учебная практика</b>	<p><b>Виды работ</b></p> <p>1. Знакомство с банком:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- история создания банка, его местонахождение и правовой статус;</li> <li>- бренд (наме, 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> <p>2. Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений).</p> <p>3. Знакомство с продуктовой линейкой банка.</p> <p>4. Изучение тарифов банка.</p>	<b>144</b>	ПК 1.1. ПК 1.6. ПК 2.2

	<p>5. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов.</p> <p>6. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке.</p> <p>7. Анализ клиентской базы банка.</p> <p>8. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов.</p> <p>9. Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды).</p> <p>10. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов.</p> <p>11. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка).</p> <p>12. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг в банке</p> <p>13. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.</p>		
<b>Экзамен по модулю</b>		<b>18</b>	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

Реализация профессионального модуля обеспечена наличием лаборатории «Учебный банк».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест лаборатории «Учебный банк»:

- рабочие столы и стулья для обучающихся;
- рабочий стол и стул для преподавателя;
- доска классная магнитно-маркерная;
- наглядные пособия;
- калькуляторы;
- комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения:

- мультимедийный проектор;
- ноутбук.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно в кредитных организациях.

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

##### **Учебно-методическая документация:**

1. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по дисциплине.
2. Сборник ФОС по разделам дисциплины.

##### **Федеральные законы,**

##### **постановления Правительства и нормативные документы:**

1. Гражданский кодекс РФ.
2. О банках и банковской деятельности: Федер. закон от 02.12.90 г. № 395–1 с последующими изменениями и дополнениями.
3. О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России): Федер. закон от 10.07.2002 г. № 86–ФЗ с последующими изменениями и дополнениями.
4. О национальной платежной системе: Фед. закон от 27.06.2011 г. № 161-ФЗ с последующими изменениями и дополнениями.
5. О валютном регулировании и валютном контроле: Фед. закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ с последующими изменениями и дополнениями.
6. Положение о правилах осуществления перевода денежных средств: Положение ЦБ РФ от 19.06.2012 г. № 383-П с последующими изменениями и дополнениями.

7. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: Положение ЦБ РФ от 28.06.2017 г. № 590-П с изменениями и дополнениями.

8. Положение о порядке ведения кассовых операций и правилах хранения, перевозки и инкассации банкнот и монеты Банка России в кредитных организациях на территории РФ: Положение ЦБ РФ от 29.01.2008 г. № 630-П с изменениями и дополнениями.

9. Положение о платежной системе Банка России: Положение ЦБ РФ от 24.09.2020 № 732-П с изменениями и дополнениями.

#### **Основные источники:**

1. Анохин, Н. В. Банковские операции на финансовом рынке: практикум для студентов СПО / Н. В. Анохин, Л. Д. Медведева. — Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», 2019. — 107 с. — ISBN 978-5-7014-0921-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/95196.html>

2. Банковское дело [Электронный ресурс]: учебник / Ю.М. Складорова [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2017. — 400 с. — ISBN 978-5-9596-1395-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/76021.html>.

3. Пфау Е.В. Технологии розничного банка [Электронный ресурс] / Е.В. Пфау. — Электрон. текстовые данные. — М.: ЦИПСИР, 2018. — 252 с. — ISBN 978-5-406-04421-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/50915.html>.

4. Шитов, В. Н. Банковское дело : учебное пособие / В. Н. Шитов. — Ульяновск : Ульяновский государственный технический университет, 2022. — 127 с. — ISBN 978-5-9795-2202-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121264.html> (дата обращения: 27.05.2022).

#### **Дополнительные источники:**

1. Банки и небанковские кредитные организации и их операции [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» / Е.Ф. Жуков [и др.]. — 4-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 559 с. — ISBN 978-5-238-02239-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74879.html>.

#### **Периодическая печать:**

1. Деньги, кредит, банки.
2. Банковский менеджмент и маркетинг.
3. Вестник Банка России.
4. Банковское дело.

#### **Интернет – ресурсы:**

1. <http://elibrary.ru/> - Научная электронная библиотека

2. <http://www.edu.ru/> - Российское образование: федеральный образовательный портал
3. <http://www.alleng.ru/> - Всем, кто учится (учебные материалы, различные учебные пособия)
4. <http://www.edu.ru/> - единое окно доступа к образовательным ресурсам России;
5. <http://www.libs.ru> – библиотеки России;
6. <http://www.nlr.ru> – Российская национальная библиотека;
7. <http://lib.rin.ru> – электронная библиотека RIN.RU;
8. <http://www.public.ru> – электронная библиотека СМИ;
9. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) - Официальный сайт Банка России.
10. <http://www.banki.ru> - Банковский информационно-аналитический портал.
11. [Lib-catalog.isea.ru](http://lib-catalog.isea.ru).

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

Образовательное учреждение располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов практических занятий, междисциплинарной и модульной подготовки, предусмотренных паспортом модуля. Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам.

Освоение модуля предусматривает:

- выполнение обучающимся практических занятий, включая как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров;
- освоение обучающимся программы модуля в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательном учреждении или в профильных организациях;
- проведение учебной практики в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Образовательное учреждение обеспечено необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

При освоении модуля предусматриваются групповые и индивидуальные консультации.

Освоение модуля обеспечивается учебно-методической документацией по всем междисциплинарным курсам модуля. Каждый обучающийся имеет доступ к базам данных и библиотечным фондам образовательного учреждения. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к сети Интернет.

Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением.

Освоению профессионального модуля предшествует изучение следующих дисциплин:

- Документационное обеспечение профессиональной деятельности,
- Экономика организации,
- Бухгалтерский учет.

### 3.4. Перечень занятий, проводимых в активных и интерактивных формах

Общее количество аудиторных часов – **102 часов**

Занятия в активных и интерактивных формах – **26 часов**

Тема занятия	часы	Форма проведения
1.Подразделения и службы в организационной структуре коммерческого банка	2	Работа в малых группах
2. Классификация банковских услуг	2	Интерактивная лекция с использованием эл. Доски Miro.com
3. Банковская триада. Качество банковских услуг.	2	Оценка работ с использованием интерактивной доски Mentimeter
4. Исследование рынка банковских продуктов.	2	Оценка презентаций СРС с использованием интерактивной доски Mentimeter
5. Этапы жизненного цикла банковского продукта	2	Интерактивная лекция с использованием эл. Доски Miro.com
6. Продуктовая линейка банка	2	Интерактивная лекция с использованием эл. Доски Miro.com
7. Деловая репутация банка.	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества)
8. Корпоративный и продуктовые бренды банка	2	Оценка презентаций СРС с использованием интерактивной доски Mentimeter
10.Виды каналов продаж банковских продуктов	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества)
11.Виды каналов продаж банковских продуктов	4	Оценка презентаций СРС с использованием интерактивной доски Mentimeter
12.Формирование клиентской базы	2	Интерактивная лекция с использованием эл. Доски Miro.com
13.Формирование клиентской базы	2	Работа в малых группах (технология сотрудничества)

### **3.5. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по **ПМ 03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих**:

- наличие высшего экономического образования, соответствующего профилю преподаваемых разделов модуля **Выполнение работ по должности служащего Агент банка**;

- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;

- проходить стажировку в профессиональных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Руководителями практики от учебного заведения должны быть преподаватели общепрофессиональных дисциплин и профессионального модуля.

#### **Руководители практики должны:**

- иметь практический опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;

- отвечать за освоение обучающимися профессионального цикла.



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

Код компетенции	Умения и знания	Основные показатели оценки результата	Методы оценки
<b>Умения:</b>			
ПК 1.1.	У 12 оформлять договоры банковского счета с клиентами; У 13 проверять правильность и полноту оформления расчетных документов; У 14 открывать и закрывать лицевые счета в валюте РФ и иностранной валюте; У 15 выявлять возможность оплаты расчетных документов исходя из состояния расчетного счета клиента, вести картотеку неоплаченных расчетных документов; У 16 оформлять выписки из лицевых счетов клиентов;	Консультирование клиентов по расчетно-кассовым операциям	Контрольные тесты, задачи, контрольные работы.
ПК 1.6.	У 17 консультировать клиентов по вопросам открытия банковских счетов, расчетным операциям, операциям с использованием различных видов платежных карт; У 18 оформлять выдачу клиентам платежных карт;	Консультирование клиентов по платежным картам	Экспертное наблюдение, решение ситуационных задач
ПК 2.2.	У 19 составлять график платежей по кредиту и процентам, У 20 оформлять комплект документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов; У 21 оформлять выписки по лицевым счетам заемщиков и разъяснять им содержащиеся в выписках данные; У 22 формировать и вести кредитные дела;	Консультирование клиентов по кредитным продуктам банка	Экспертное наблюдение, решение ситуационных задач

<b>Знания:</b>			
ПК 1.1	<p>З 7 содержание и порядок формирования юридических дел клиентов;</p> <p>З 8 порядок открытия и закрытия лицевых счетов клиентов в валюте РФ, иностранной валюте;</p> <p>З 9 правила совершения операций по расчетным счетам, очередность списания денежных средств;</p> <p>З 10 порядок оформления, представления, отзыва и возврата расчетных документов;</p> <p>З 11 операций с наличностью;</p> <p>З 12 порядок лимитирования остатков денежной наличности в кассах клиентов;</p>	Понимание нормативных актов, регламентирующих кассовые, расчетные операции банка	Профессиональный диктант, выполнение СРС, контрольных тестов, работ
ПК 1.6.	<p>З 13 виды платежных карт и операции, проводимые с их использованием;</p> <p>З 14 условия и порядок выдачи платежных карт;</p>	Систематизация видов платежных карт, операций	контрольных тестов, профессионального диктанта
ПК 2.2.	<p>З 15 содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения;</p> <p>З 16 состав кредитного дела и порядок его ведения.</p>	Составление кредитного дела, анализ основных положений кредитного договора	выполнение СРС