Департамент образования и науки Костромской области
областное государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Костромской торгово-экономический колледж»

ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ. 03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО (20002 АГЕНТ БАНКА)

2025

РАССМОТРЕНО
Методическим советом ОГБПОУ «КТЭК»
Протокол № 6 от 05.02.2025 г.
Председатель
МС_____Петропавловская Я.А.

ОДОБРЕНО
цикловой методической комиссией экономических дисциплин

Протокол № 6 от 03.02.2025 г.

Председатель: _____Корчинская Е.М.

Автор: Батракова А.Н.

РАССМОТРЕНО и ПРИНЯТО
Педагогическим советом ОГБПОУ «КТЭК»
Протокол № 5 от 12.02.2025 г.
УТВЕРЖДЕНО
Приказом ОГБПОУ «КТЭК» от 12.02.2025 г. № 72 /п
Рабочая программа разработана на основе Федерального Государственного образовательного стандарта (ФГОС) по специальностям среднего профессионального образования (СПО) укрупненной группы
38.00.00 Экономика и управление
по специальности:
38.02.07 Банковское дело

Зам. директора _____А.А. Смирнова

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности 38.02.07 Банковское дело, утверждённого приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 14.11.2023 № 856

Организация-разработчик: ОГБПОУ «Костромской торгово-экономический колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

стр.

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 4

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 6

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 7

4.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 14

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 16

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ. 03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО (20002 АГЕНТ БАНКА)

1.1. Область применения программы

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 основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Агент банка, компетенций (ПК):
ПК.3.1 Выявлять потребности клиентов в банковских продуктах и услугах;
ПК.3.2 Владеть формами и методами продаж банковских продуктов и услуг;
ПК.3.3 Консультировать клиентов по банковским продуктам услугам.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и при подготовке специалистов в области финансов и банковского дела.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

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

иметь практический опыт:

- 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.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:
всего – 354 часа, в том числе:
объем образовательной программы – 354 часа, включая:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 202 часа;
самостоятельной работы обучающегося – 8часов;
учебной практики-36 часов;
производственной практики – 3 недели (108часов).

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: ведение расчетных операций физических и юридических лиц в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 3.1	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов.
ПК 3.2	Осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.
ПК 3.3	Осуществлять подготовку материалов для формирования и ведения базы данных расчетных (платежных) документов.
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 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля ПМ. 03 Выполнение работ по должности служащего (20002 Агент банка)

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. 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 3.1, ПК3.2, ПК3.3	МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего (20002Агент банка)	354	202	84		8		36	108
	Всего:	354	202	84		8		36	108

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ) ПМ. 03 Выполнение работ по должности служащего (20002 Агент банка)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Раздел 1. Банковские продукты и услуги				
МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего (20002Агент банка)				
Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг	**Содержание учебного материала**		**30**	
	1	Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь		
	2	Классификация банковских операций		
	3	Активные операции. Пассивные операции		
	4	Посреднические операции банка		
	5	Классификация банковских услуг по критериям: категория клиентов, степень индивидуализации подхода к клиенту, срок предоставления, степень сложности, степень доходности, степень риска, новизна		
	6	Особенности банковских услуг		
	7	Базовые: неосязаемость, непостоянство качества, неотделимость от источника предоставления, невозможность хранения		
	8	Функциональные: обеспечение экономики платежными средствами, регулирование количества денег в обращении, ориентация на универсальную деятельность, связь со всеми секторами экономики		
	9	Специфические: жесткое государственное регулирование, закрытость для третьих лиц, использование различных форм денег, прибыльность и риск		
	10	Характерные: большая протяженность во времени, индивидуализированный характер, дифференцированность, зависимость от доверия клиентов и связь с клиентскими рисками		
	11	Качество банковских услуг		
	12	Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом		
	13	Параметры качества банковских услуг.		
	14	Критерии качества банковской услуги		

	15	Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности. Проверочная работа 1		
	Практические занятия №1-4		**8**	
	1	«Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг»		
	2	Кейс «Удовлетворенность клиентов банковским обслуживанием снизилась, число претензий растет»		
	3	Кейс «Персональный подход: какой сервис хотят клиенты»		
	4	Ситуационная задача «Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей»		
Тема 1.2 Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке	**Содержание учебного материала**		**14**	**3**
	1	Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.		
	2	Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке.		
	3	Ценовая политика банка		
	4	Тарифы на банковские услуги. Проверочная работа 2		
		Практические занятия № 5-7	**6**	
	1	Консультирование клиентов по тарифам банка		
	2	Кейс «Проблемы ценообразования в банках»		
	3	Практическое задание на определение ценовой политики банка		
Тема 1.3 Продуктовая линейка банка	**Содержание учебного материала**		**32**	**3**
	1	Понятие продуктовой линейки		
	2	Иерархический метод классификации банковских услуг		
	3	Основные критерии классификации банковских услуг		
	4	Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка		
	5	Система управления продуктами коммерческого банка		
	6	Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы		
	7	Продуктовая линейка для корпоративных клиентов		
	8	Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса		
	9	Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты, торговое финансирование. Проверочная работа 3		
		Практические занятия№ 8-14	**14**	
	1	«Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов»		
	2	Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов»		
	3	Практическое занятие «Выявление потребностей клиентов»		
	4	Кейс «Выбор банковского продукта для физического лица»		

	5	Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи		
	6	Кейс 1. «Недетская выгода банковских продуктов для детей и молодежи»		
	7	Кейс 2. «Что хочет от банков поколение миллениум»		
Тема 1.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.	**Содержание учебного материала**		**28**	3
	1	Организационно-управленческая структура банка		
	2	Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности).		
	3	Составляющие успешного банковского бренда. Лояльность клиентов к банковскому бренду		
	4	Крупнейшие мировые и российские банковские бренды		
	5	Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия		
	6	Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды		
	7	Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка.		
	8	Факторы, определяющие банковскую конкуренцию		
	9	Виды банковских рейтингов. Проверочная работа 4		
	Практические занятия №15-19		**10**	3
	1	«Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка»		
	2	Кейс 1. «Запоминающийся образ банка»		
	3	Кейс 2. «Сила банковского бренда»		
	4	Ситуационная задача «Анализ рейтингов банка по данным различных агентств»		
	5	Ситуационная задача «Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг»		
Тема 1.5 Виды каналов продаж банковских продуктов	**Содержание учебного материала**		**6**	3
	1	Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг		
	2	Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки-стационарная и дистанционная формы продаж		
	3	Массовые продажи по схеме «Финансовый супермаркет». Перекрестные продажи. Стратегия пакетирования банковских продуктов		
	Практические занятия №20-24		**10**	3
	1	Оптимальные схемы обслуживания для клиента и банка		
	2	Приват банк-сервис мирового обслуживания		
	3	Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания		
	4	Интернет-банкинг		
	5	Пластиковая безопасность		

Тема 1.6 Продвижение банковских продуктов	**Содержание учебного материала**		**6**	3
	1	Понятие продвижения банковских продуктов. Коммуникативные связи банка с рынком. Элементы комплекса продвижения		
	2	Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов. Способы продвижения банковских продуктов		
	3	Банковская, имиджевая, продуктовая рекламы		
	Практические занятия №25-30		**12**	3
	1	Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам		
	2	Правила подготовки и проведения презентаций банковских продуктов и услуг		
	3	Использование различных форм продвижения банковских продуктов		
	4	Рекламируем наш банк		
	5	Работа банка в социальных сетях		
	6	Формирование общественного мнения		
Тема 1.7 Формирование клиентской базы	**Содержание учебного материала**		**2**	3
	1	Понятие и признаки клиента. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов		
	Практические занятия №25-30		**24**	
	1	Принципы взаимоотношения банка с клиентами		
	2	Принципы взаимной заинтересованности, платности, рациональной деятельности, обеспечение ликвидности		
	3	Принципы взаимной обязательности, доверительных отношений, ответственности		
	4	Программы лояльности банков		
	5	Каналы для выявления потенциальных клиентов		
	6	Приемы коммуникации		
	7	Способы выявления потребностей клиентов		
	8	Способы и методы привлечения к банковским продуктам и услугам		
	9	Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов		
	10	Банковские рейтинги		
	11	Работа с сайтом банка		
	12	Дифференцированный зачет по МДК 03.01		
Всего:			**202**	
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ03			**8**	**3**
1. Работа с сайтом АРБ (http://arb.ru/) –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		
Учебная практика **Виды работ:**	**36**	**3**
Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки – стационарная форма и дистанционная форма продажи. Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет»		
Перекрестные продажи cross-sales		
Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа (directselling). POS-кредитование (POS — Point Of Sale)		
Кредитование покупок через интернет. Электронные каналы продаж банковских продуктов		
Преимуществами системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк»		
Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка		
Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания		
Способы продвижения банковских продуктов. Банковская реклама и связи с общественностью. Имиджевая реклама или брендинг		
Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг		
Использование различных форм продвижения банковских продуктов		
Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов		
Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.		
Производственная практика **Виды работ:**	**108**	
Знакомство с банком: история создания банка, его местонахождение и правовой статус; бренд (name, 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		
Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с облуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений)		3
Знакомство с продуктовой линейкой банка		

Изучение тарифов банка		
Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов		
Характеристика зон обслуживания клиентов в банке		
Анализ клиентской базы банка		
Анализ каналов обслуживания розничных клиентов		
Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды).		
Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов		
Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка)		
Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке		
Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов		
Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников		
Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов		
Всего:	**354**	
Квалификационный экзамен по ПМ. 03 Выполнение работ по должности служащего (20002 Агент банка)		

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие: учебных кабинетов «Структуры и функций Центрального банка Российской Федерации»; «Банковского регулирования и надзора»; «Денежной и банковской статистики»; «Учебный банк».

Оборудование учебного кабинета:

-посадочные места по количеству обучающихся;

-рабочее место преподавателя;

-практические задания по курсу; и т.д.

-стол, компьютер для преподавателя;

- столы, компьютеры, доска для студентов;

-детекторы, счетные машинки;

- комплект учебно-методической документации;

-программное обеспечение «Консультант плюс»;

- электронные учебники;

- электронные видеоматериалы.

Оборудование лабораторий и рабочих мест лабораторий:

1. Учебный банк:

- интерактивная панель, принтер, сканер;

-web-камера;

- внешние накопители информации;

- подключение к сети Интернет;

- компьютерные программы;

- кассовое оборудование.

2. Информационных технологий:

компьютеры, принтер, сканер, модем (спутниковая система), программное обеспечение общего и профессионального назначения, комплект учебно-методической документации.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы, Интернет-ресурсов

Основные источники:

1. Банковское дело: учебник для бакалавров / А.М. Тавасиев – М.: 2021.
2. Банковское дело: учебник для бакалавров/под ред. Е.Ф. Жукова. – М., 2020.
3. Ведение расчетных операций: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования /М.Р. Каджаева. – М., 2021.

4. Ермаков С.Л. Основы организации деятельности коммерческого банка: учебник. – М., 2022.
5. Курныкина О.В. Организация бухгалтерского учета в банках: учебник. – М., 2021.
6. Костерина Т.М. Банковское дело. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 332 с.
7. Тавасиев А.М. Банковское дело. Ч. 2. Технологии обслуживания клиентов банков. – М.: Издательство Юрайт, 2021 – 301 с.
8. Банк и банковские операции/под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2020. – 268 с.
9. Кузнецова В.В. Банковское дело. Практикум. – М.: КНОРУС, 2021. – 260 с.
10. Операции банков с ценными бумагами. Валютные и сопутствующие операции/под ред. Д.Г. Алексеева. – М.: Издательство Юрайт, 2022. – 182 с.

Дополнительная литература:

11. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 13.12.2024).
12. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 28.12.2024) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2025).
13. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 28.12.2024) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)".
14. Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ (ред. от 08.08.2024) "О страховании вкладов в банках Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2025).
15. Инструкция Банка России от 30.06.2021 N 204-И (ред. от 27.12.2024) "Об открытии, ведении и закрытии банковских счетов и счетов по вкладам (депозитам)" (Зарегистрировано в Минюсте России 18.08.2021 N 64669).
16. Положение Банка России от 24.11.2022 N 809-П (ред. от 02.11.2024) "О Плане счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения" (Зарегистрировано в Минюсте России 29.12.2022 N 71867) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2025).
17. Положение Банка России от 29.01.2018 N 630-П (ред. от 15.11.2023) "О порядке ведения кассовых операций и правилах хранения, перевозки и инкассации банкнот и монеты Банка России в кредитных организациях на территории Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте России 18.06.2018 N 51359).

Интернет-ресурсы:

18. www.consultant.ru. Консультант Плюс – справочно-правовая система.

19. www.cbr.ru-официальный сайт ЦБ РФ.
20. http://www.banki.ru/ - информационный портал о банках и банковских услугах.
21. http://www.abajour.ru/ - аналитический банковский журнал.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

При организации учебной практики, практических занятий предполагается деление группы на подгруппы. На занятиях используется учебная, справочная литература, методические пособия, наглядные пособия. Рабочие места оборудованы необходимым оборудованием.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация основной профессиональной образовательной программы по специальности среднего профессионального образования должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимися профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже одного 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**
ПК3.1Проводить консультирование клиентов по основным банковским продуктам и услугам	Демонстрация профессиональных знаний и умений при проведении консультирования клиентов банка	Контрольные работы, зачеты, квалификационные испытания, экзамены. Интерпретация результатов выполнения практических заданий, оценка решения ситуационных задач, оценка тестового контроля. 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
ПК.3.2 Осуществлять продвижение банковских продуктов и услуг	Демонстрация профессиональных знаний и умений при продвижении банковских продуктов и услуг	
ПК 3.3 Осуществлять подготовку материалов для формирования и ведения базы данных расчетных (платежных) документов	Демонстрация профессиональных знаний и умений при осуществлении межбанковских расчетов	

		учебной и производственной практике Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений, личностные результаты реализации программы воспитания.

Результаты (освоенные общие компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ОК 01	обоснованность планирования учебной и профессиональной деятельности; соответствие результата выполнения профессиональных задач эталону (стандартам, образцам, алгоритму, условиям, требованиям или ожидаемому результату); степень точности выполнения поставленных задач.	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 практике. Оценка умения решать профессиональные задачи с использованием современного программного обеспечения
ОК 02	Полнота охвата информационных источников; скорость нахождения и достоверность информации; обновляемость и пополняемость знаний, влияющих на результаты учебной и производственной деятельности.	
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие	
ОК 04	Осознание своей ответственности за результат коллективной, командной деятельности, готовности к сотрудничеству, использованию опыта коллег; отсутствие негативных отзывы со стороны коллег и руководства.	
ОК 05	Демонстрация навыков грамотно общения и оформление документации на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	
ОК 09	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять необходимую документацию на государственном и иностранном языках	