

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И СТРАТЕГИЙ**



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

профессионального модуля

**ПМ.03. ОСВОЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ
(20002 АГЕНТ БАНКА)**

специальности

38.02.07 Банковское дело

форма обучения – очная

срок обучения – 2 года 10 месяцев

Рабочая программа рассмотрена
на заседании ПЦМК «Экономических дисциплин и сервиса»
«01» сентября 2023 года, протокол № 1

Председатель ПЦМК: Е.Н. Пудовкина

Саратов 2023

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) **38.02.07 Банковское дело.**

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области банковского дела.

Разработчик: АНПОО «ИРБиС»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	19
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	22

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.03 ОСВОЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (20002 АГЕНТ БАНКА)

1.1 Область применения программы

Программа профессионального модуля ПМ.03 является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.07 Банковское дело в части освоения основного вида деятельности: **«Освоение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка)»** и соответствующих профессиональных компетенций:

ПК 3.1. Оформлять расчетные (платежные) документы;

ПК 3.2. Работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности;

ПК 3.3. Анализировать и оценивать качество и достоверность представленной информации в расчетных (платежных) документах;

ПК 3.4. Вести картотеки клиентов и формировать реестр платежей клиентов

ПК 3.5. Соблюдать график банковского платежного документооборота и график обслуживания клиентов по операциям

ПК 3.6. Формировать отчетные документы

и соответствующих общих компетенций (ОК):

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.

Программа профессионального модуля может быть использована в профессиональной подготовке, а также при разработке программ

дополнительного профессионального образования в сфере банковской деятельности. Опыт работы не требуется.

1.2. Место профессионального модуля в структуре ППССЗ

ПМ.03 относится к базовой части ППССЗ по специальности 38.02.07 Банковское дело. В процессе реализации ПМ.03. обучающиеся проходят учебную и производственную практику.

1.3 Цели и задачи модуля

Целями освоения профессионального модуля являются:

- формирование практического опыта формирования клиентской базы;
- осуществления продвижения и продажи банковских продуктов и услуг.

Задачами модуля являются: формирование целостных знаний и умений: собирать и использовать информацию с целью поиска потенциальных клиентов; использовать различные каналы для выявления потенциальных клиентов; устанавливать деловые контакты с потенциальными клиентами; мотивировать потенциальных клиентов к сотрудничеству; использовать технические средства коммуникации; организовывать деловые встречи с клиентами; владеть техникой ведения переговоров с клиентами; организовывать презентации банковских продуктов и услуг; предотвращать и разрешать конфликтные ситуации в переговорах; формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; использовать личное имиджевое воздействие на клиента; использовать современные офисные технологии для ведения переговоров; информировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах; компетентно отвечать на вопросы клиентов о банковских продуктах и услугах; переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка; выявлять потребности клиентов; стимулировать клиентов повторно обращаться в банк; мотивировать лояльность клиентов банка; формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг; рекламировать продукты и услуги банка; представлять преимущества и конкурентоспособность банковской услуги; консультировать клиентов по заполнению документов на приобретение конкретного банковского продукта; выступать посредником между клиентами и банком; информировать клиента о новых банковских продуктах и услугах; способствовать разрешению проблем клиента (находить варианты, схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка); использовать технические средства коммуникации; осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг; анализировать результаты работы с целью дальнейшего её совершенствования; осуществлять обмен опытом с коллегами; осваивать новые технологии продаж банковских

продуктов и услуг; выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк.

1.4 Требования к результатам освоения профессионального модуля

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

Иметь практический опыт	организации и сопровождения потребительского кредита;
уметь	формировать имидж делового человека; использовать различные технологии привлечения клиентов; организовывать и сопровождать потребительский кредит; грамотно доводить до потребителей банковские услуги и продукты; проводить рекламу своего банка.
знать	правила делового общения; профессиональную этику и культуру поведения в банке; правила вербального этикета; принципы построения делового имиджа; специфику банковского продукта, его уровни; основные виды банковских продуктов и услуг; кредитные операции банка и их сущность; методы прямых продаж банковских продуктов и услуг.

**Планируемые личностные результаты
в ходе реализации образовательной программы**

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	ЛР1
Проявляющие активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	ЛР2
Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	ЛР3
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».	ЛР4
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	ЛР13

Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	ЛР14
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	ЛР15
Личностные результаты реализации программы воспитания определенные субъектом Российской Федерации	
Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению	ЛР16
Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику.	ЛР17
Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанятости	ЛР18
Личностные результаты реализации программы воспитания определенные ключевыми работодателями	
Активно применяющий полученные знания на практике	ЛР19
Способный перестраивать сложившиеся способы решения задач, выдвигать альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов; позиционирующий себя в сети как результативный и привлекательный участник трудовых отношений.	ЛР20
Способный генерировать новые идеи для решения задач цифровой экономики	ЛР21
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса	
Препятствующий действиям, направленным на ущемление прав или унижение достоинства (в отношении себя или других людей).	ЛР22
Вступающий в конструктивное профессионально значимое взаимодействие с представителями разных субкультур.	ЛР23

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности «**Освоение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка)**», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 3.1.	Оформлять расчетные (платежные) документы;
ПК 3.2.	Работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности;
ПК 3.3.	Анализировать и оценивать качество и достоверность представленной информации в расчетных (платежных) документах;
ПК 3.4.	Вести картотеки клиентов и формировать реестр платежей клиентов
ПК 3.5.	Соблюдать график банковского платежного документооборота и график обслуживания клиентов по операциям
ПК 3.6.	Формировать отчетные документы
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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1 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, 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 3.1 – 3.6	Раздел 1. Овладение работой по должности служащего 20002 Агент банка	164	152	94						
	МДК.03.01. Выполнение работ по должности служащего 20002 Агент банка	101	95	56						
	УП.03.01 Учебная практика	72						72		
	МДК. 03.02. Организация деятельности коммерческого банка	63	57	38						
	ПП.03.01 Производственная практика	72								72
Всего:		320	152	94				72		72

3.2 Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы	
1	2	3	4	
Раздел 1. Овладение работой по профессии Агент банка			ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23	
МДК 03.01 Выполнение работ по профессии 20002 Агент банка			ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23	
Глава 1. Банковские продукты и услуги				
Тема 1.1 Рынок банковских продуктов и услуг	Содержание		2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Понятия «банковский продукт» и «банковская услуга». Общая характеристика основных видов банковских продуктов и услуг. Конкуренция и конкурентные отношения на рынке банковских продуктов и услуг. Характеристики банковского продукта, влияющие на его конкурентоспособность.		
Тема 1.2 Депозитные продукты и услуги банка	Содержание		4	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Депозитные операции. Понятие депозитных операций. Виды депозитов. Срочные депозиты. Депозиты до востребования. Текущий, расчетный и депозитный счета. Депозитная политика банка. Сберегательные сертификаты.		
	2	Операции по вкладам физических лиц. Порядок оформления вклада. Документы, удостоверяющие личность клиента при осуществлении операций по вкладам. Документы, применяемые при оформлении операций по вкладам. Начисление процентов по вкладам.		
	Практические занятия		6	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Расчет процентного дохода по вкладам		
2	Анализ депозитных продуктов банка			
Тема 1.3	Содержание		2	ПК 3.1.-3.6.

Расчетные продукты и услуги банка	1	Банковские счета. Общая характеристика безналичных расчетов. Порядок открытия, ведения, закрытия счетов клиентов. Банковские счета. Договор банковского счета. Системы организации и способы проведения межбанковских расчетов. Формы безналичных расчетов. Общая характеристика. Расчеты платежными поручениями. Расчеты по аккредитивам. Расчеты чеками. Расчеты по инкассо. Банковские карты.		ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	Практические занятия		4	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
1	Оформление документов на открытие расчетного счета юридическому лицу			
Тема 1.4 Кредитные продукты и услуги банка	Содержание		4	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Кредитная политика банка. Кредитные правоотношения. Кредитный договор. Способы обеспечения возвратности кредита. Залоговые операции. Страхование кредитного риска. Поручительство.		
	2	Виды кредитных продуктов. Краткосрочное и долгосрочное кредитование. Единовременные ссуды. Открытие кредитной линии. Овердрафт. Инвестиционное кредитование. Ипотечное кредитование. Потребительские кредиты. Кредит на неотложные нужды. Экспресс-кредиты. Автокредитование. Кредиты на образование. Лизинг. Факторинг.		
	Практические занятия		6	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Изучение порядка погашения кредита		
2	Оформление кредитного договора			
Тема 1.5 Прочие банковские продукты и услуги	Содержание		6	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Дистанционное банковское обслуживание. Телебанкинг. Интернет-банкинг. Мобильный банк. Порядок подключения и отключения продуктов дистанционного обслуживания. Банковские карты.		
	2	Инвестиционные банковские продукты и услуги. Операции с ценными бумагами. Брокерское обслуживание. Доверительное управление.		
	3	Дополнительные банковские услуги. Предоставление сейфовых ячеек. Консультационные услуги. Инкассация.		
	Практические занятия		8	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Изучение дистанционных продуктов и услуг, предоставляемых банками		
2	Изучение инвестиционных банковских продуктов и услуг			
3	Изучение дополнительных банковских продуктов и услуг			
Глава 2. Осуществление продажи банковских продуктов и услуг				
Тема 2.1	Содержание		2	ПК 3.1.-3.6.

Характеристика процесса продаж банковских продуктов и услуг	1	Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Субъекты и объекты процесса продаж. Базовые модели продаж: продажа, ориентированная на продукт; продажа, ориентированная на клиента. Организация процесса продаж в банке. Особенности организации продаж для частных и корпоративных клиентов. Управление процессом продажи банковских продуктов и услуг. Планирование объемов продаж банковских продуктов и услуг: разработка плана работы с текущими клиентами; плана привлечения новых клиентов.		ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	Практические занятия		4	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Изучение функциональных обязанностей участников процесса продаж банковских продуктов и услуг		
Тема 2.2 Стратегия продажи банковских продуктов и услуг	Содержание		4	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Основные этапы формирования и реализации стратегии продаж. Содержание понятия «стратегия продаж». Виды стратегий продаж, их характеристики. Анализ общей конкурентной ситуации, в которой находится банк. Изучение маркетинговых действий конкурентов.		
	2	Спрос и предложение на банковские продукты и услуги. Изучение рыночного спроса и предложения на банковские продукты и услуги. Прогнозирование спроса на банковские продукты и услуги.		
	Практические занятия		6	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Анализ конкурентных преимуществ банка и его продуктов и услуг.		
2	Анализ рыночного спроса и предложения на банковские продукты и услуги			
Тема 2.3 Маркетинговая информация и маркетинговые исследования	Содержание		2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Структура и классификация маркетинговых исследований. Виды маркетинговой информации. Первичная и вторичная маркетинговая информация. Сбор и анализ информации.		
	Практические занятия		4	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
1	Изучение основных направлений поиска и привлечения клиентов			
Тема 2.4 Потребители банковских продуктов и услуг	Содержание		2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Типология клиентов (покупателей) и способы их визуальной оценки. Характерные отличия клиентов разных типов и рекомендации по общению с ними. Потребности клиентов. Исследование покупательских предпочтений. Формирование конкурентного продуктового предложения.		

		Сегментирование клиентской базы. Позиционирование продукта. Выбор стратегии продаж.		
		Практические занятия	4	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Выполнение заданий по сегментированию клиентской базы банка и позиционированию банковских продуктов		
Тема 2.5 Технологии привлечения клиентов		Содержание	2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Каналы продвижения банковских продуктов и услуг. Их особенности преимущества и недостатки. Стратегии банка по привлечению клиентов. Каналы привлечения клиентов. Особенности их применения для различных групп клиентов. Меры, предпринимаемые банками для привлечения клиентов.		
		Практические занятия	4	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Изучение методов прямого привлечения клиентов		
Тема 2.6 Продажа банковских продуктов и услуг		Содержание	4	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Методы продаж. Методы, принципы и формы организации продаж банковских продуктов и услуг. Метод, основанный на удовлетворении имеющихся нужд и запросов. Метод формирования нужд и запросов. Современные методы повышения уровня объема продаж банковских продуктов и услуг. Способы продаж банковских продуктов и услуг: пакетное предложение услуг, кросс-продажи, кобрендинговые программы.		
	2	Использование информационных технологий в системе продаж. Обслуживание клиентов персональными менеджерами. Использование информационных технологий в системе продаж банковских продуктов.		
		Лабораторные работы	4	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Изучение различных методов продаж.		
	2	Отработка навыка проведения телефонных переговоров.		
Тема 2.7 Качество обслуживания в банке		Содержание	5	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Понятие «качество обслуживания». Составляющие качественного обслуживания клиентов банка. Применение стандартов ИСО 9000 в банковской деятельности. Система менеджмента качества в российских банках. Стандарты качества обслуживания клиентов в банке. Оценка качества обслуживания в банке. Организация взаимодействия подразделений банка для повышения качества обслуживания клиентов.		
		Практическое занятие	6	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
1	Анализ практических примеров качества обслуживания в банке			

Промежуточная аттестация в форме экзамена		6	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23	
Учебная практика Виды работ: Ознакомление с учреждением (банком): его полное название, юридический и почтовый адреса, история, правовая форма, основные направления деятельности, место и роль в производственно – хозяйственной инфраструктуре города и региона, организационно – штатная структура. Ознакомление с нормативной документацией банка. Изучение расчетных, кредитных, депозитных продуктов и услуг банка, услуг в иностранной валюте физическим лицам. Ознакомление с основными методами и этапами продажи банковских продуктов и услуг. Изучение правил предоставления банковских продуктов и услуг кредитной организации. Ознакомление с правилами оформления документов на предоставление банковских продуктов и услуг, оформление пакета документов. Консультирование клиентов по различным видам банковских продуктов и услуг. Ознакомление с организацией межбанковских расчетов в банке. Изучение различных видов дистанционного обслуживания клиентов по расчетным, депозитным, кредитным операциям. Осуществление поиска информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг. Изучение рынка банковских продуктов и услуг, их особенностей. Анализ рынка банковских продуктов и услуг.		72	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23	
МДК	03.02.		ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23	
Организация деятельности коммерческого банка				
Глава 1. Общие вопросы организации деятельности коммерческого банка				
Тема 1.1 Виды коммерческих банков и принципы их деятельности. Порядок регистрации кредитной	Содержание		2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Понятие банка. Классификация коммерческих банков. Принципы деятельности коммерческих банков. Правовая основа деятельности коммерческих банков.		
	2	Формы создания кредитных организаций. Этапы создания кредитной организации. Участники кредитной организации. Регистрация кредитной организации. Действия учредителей по созданию кредитной организации. Документы, необходимые для		

организации		создания кредитной организации.		
Тема 1.2 Лицензирование банковской деятельности. Реорганизация и ликвидация банка	Содержание		2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Порядок лицензирования деятельности кредитных организаций. Требования к размеру уставного капитала кредитной организации. Виды лицензий. Требования ЦБ РФ к кредитным организациям для получения дополнительных лицензий. Основания для отзыва лицензий у кредитной организации.		
	2	Понятие реорганизации банка. Способы реорганизации кредитной организации. Понятие ликвидации кредитной организации. Добровольное и принудительное прекращение деятельности кредитной организации. Банкротство кредитной организации.		
	Практические занятия		2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
1	Рассмотрение процессов реорганизации и ликвидации банка			
Тема 1.3 Ресурсы и капитал банка. Пассивные операции коммерческого банка. Активные операции коммерческого банка	Содержание		2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Способы формирования банковских ресурсов. Капитал банка. Собственные средства банка. Уставный капитал. Резервный и иные фонды. Добавочный капитал. Привлеченные средства банка. Депозитные средства.		
	2	Понятие пассивных операций. Операции банка по привлечению ресурсов. Открытие и ведение счетов клиентов. Привлечение депозитов. Выпуск банками своих долговых обязательств. Средства, полученные на рынке межбанковского кредитования.		
	3	Понятие активных операций. Значение активных операций в деятельности банка. Группы активов банка. Виды активов по уровню доходности, по уровню риска, по степени ликвидности.		
	Практические занятия		6	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Анализ капитала банка		
	2	Анализ пассивных операций коммерческого банка		
	3	Анализ активных операций коммерческого банка		
Тема 1.4 Посреднические операции банка. Прочие банковские операции	Содержание		2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Понятие посреднических операций. Значение посреднических операций в деятельности банка. Типы посреднических операций. Расчетно-кассовое обслуживание. Посреднические операции с ценными бумагами. Доверительные операции. Эмиссионные и депозитарные услуги. Консультационные услуги.		
	2	Валютные операции. Лизинг. Факторинг. Форфейтинг. Трастовые операции.		
	Практические занятия		2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11
1	Рассмотрение посреднических операций коммерческого банка			

				ЛР 1-4,13-23
Тема 1.5 Доходы коммерческого банка. Расходы коммерческого банка	Содержание		2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Источники доходов банка. Валовый доход банка. Операционные доходы. Доходы от побочной деятельности банка. Прочие доходы банка. Особенности получения доходов коммерческого банка.		
	2	Понятие расходов коммерческого банка. Операционные расходы. Расходы по обеспечению функционирования деятельности банка. Прочие расходы. Особенности структуры расходов коммерческого банка.	4	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	Практические занятия			
	1	Анализ доходов коммерческого банка		
	2	Анализ расходов коммерческого банка		
Тема 1.6 Формирование и использование прибыли коммерческого банка. Ликвидность коммерческого банка	Содержание		2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Понятие прибыли коммерческого банка. Значение прибыли в деятельности банка. Балансовая прибыль. Операционная прибыль. Чистая прибыль. Распределение прибыли банком.		
	2	Понятие ликвидности коммерческого банка. Ликвидные активы банка. Факторы, влияющие на ликвидность коммерческого банка. Управление ликвидностью банка. Нормативы ликвидности. Коэффициенты ликвидности коммерческого банка.	4	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	Практические занятия			
	1	Оценка уровня прибыли коммерческого банка		
	2	Оценка ликвидности коммерческого банка		
Тема 1.7 Банковские риски. Организация договорных отношений с ЦБ РФ об обслуживании банка	Содержание		2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Сущность и классификация банковских рисков. Характеристика банковских рисков. Кредитный риск. Рыночный риск. Риск ликвидности банка. Страновой риск. Операционный риск. Юридический риск. Риск репутации. Управление банковскими рисками.		
	2	Понятие межбанковских отношений. Система межбанковских отношений. Корреспондентские отношения между кредитной организацией и Банком России. Расчетно-кассовые центры (РКЦ). Цели деятельности и функции РКЦ. Операции, выполняемые РКЦ.	4	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	Практические занятия			
	1	Анализ банковских рисков		
	2	Анализ корреспондентских отношений между банком и ЦБ РФ.		
Тема 1.8 Получение кредитов	Содержание		2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11
	1	Понятие рефинансирования. Классификация кредитов рефинансирования. Условия		

в ЦБ РФ. Размещение свободных средств кредитных организаций в Банке России. Корреспондентские отношения с коммерческими банками		получения кредитов от ЦБ РФ. Кредиты овернайт. Внутридневные кредиты. Ломбардные кредиты. Кредитные аукционы.		ЛР 1-4,13-23
	2	Резервные требования. Функции обязательных резервов. Порядок резервирования средств в фонде обязательного резервирования (ФОР). Нормативы обязательных резервов. Депозитные операции ЦБ РФ.		
	3	Межбанковские расчеты. Корреспондентские отношения. Основные методы проведения межбанковских расчетов. Оформление корреспондентских отношений. Корреспондентский счет. Счета ЛОРО и НОСТРО.		
	Практические занятия		4	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Изучение особенностей предоставления кредитов ЦБ РФ.		
	2	Анализ соблюдения нормативов обязательных резервов банков.		
Тема 1.9 Межбанковский рынок кредитов и депозитов и основы его функционирования. Банковский клиринг	Содержание		2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Понятие рынка межбанковских кредитов. Субъекты кредитных отношений на рынке МБК. Операционные системы РМБК. Порядок и особенности предоставления межбанковских кредитов. Погашение межбанковского кредита.		
	2	Понятие клиринга. Значение банковского клиринга. Брутто-платежи. Нетто-платежи. Клиринговый сеанс. Клиринговое учреждение. Модели проведения клиринговых операций. Основные направления деятельности ЦБ РФ в области клиринга.		
	Практические занятия		2	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Анализ схем проведения клиринга		
Глава 2. Управление, планирование и регулирование банковской деятельности				
Тема 2.1 Управление, планирование и регулирование банковской деятельности	Содержание		1	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Понятие управления пассивами банка. Приемы и методы управления капиталом банка. Управление привлеченными ресурсами. Задачи, решаемые банком в процессе управления ресурсами. Правила формирования ресурсной базы банка. Направления деятельности банка в области управления пассивами.		
	2	Понятие управления активами банка. Задачи банка в области управления активами. Методы управления активами банка. метод общего фонда средств. Метод конверсии средств. Метод научного управления активами.		
	3	Критерии согласования активов и пассивов банка. Инструментарий управления активами и пассивами (УАП) банка. Целевые установки стратегии УАП. Сбалансированный подход к УАП. Задачи сбалансированного подхода к УАП. Метод объединения средств в УАП. Метод разделения источников средств в УАП. Комплексное управление активами и пассивами банка.		

	4	Понятие планирования. Цель планирования. Система планирования. Принципы, лежащие в основе процесса планирования. Виды планирования.				
	5	Сущность аналитической работы в банке. Специфика анализа банковской деятельности. Объекты анализа внешней среды банка. Задачи анализа деятельности банка. Принципы анализа банковской деятельности. Функции банковского анализа. Этапы анализа банковской деятельности. Информационное обеспечение анализа деятельности банка.				
	6	Баланс коммерческого банка. Пассивные счета баланса банка. Активные счета баланса банка. Внебалансовые счета. Группы статей баланса по степени ликвидности. Группы статей баланса по экономической природе банковских операций. Направления анализа банковского баланса. Этапы анализа баланса банка.				
	7	Понятие банковского регулирования. Система банковского надзора. Цели, задачи банковского регулирования и надзора. Объекты банковского надзора. Организация текущего банковского надзора. Организация внутрибанковского контроля.				
	Практические занятия				8	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23
	1	Анализ активов и пассивов по срокам востребования и погашения				
	2	Изучение стратегии развития коммерческого банка				
	3	Рассмотрение бухгалтерской и финансовой отчетности банка				
	4	Анализ баланса банка				
	5	Составление агрегированного балансового отчета банка				
Промежуточная аттестация в форме экзамена			6	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23		
Производственная практика Виды работ 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			72	ПК 3.1.-3.6. ОК 1-5,9-11 ЛР 1-4,13-23		

- 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.
 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.

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

В ходе изучения профессионального модуля при проведении учебных занятий используются аудиовизуальные, компьютерные и мультимедийные средства обучения, а также демонстрационные и наглядно-иллюстрационные (в том числе раздаточные) материалы.

Предполагается также привлечение полезных Интернет-ресурсов и пакетов прикладных программ.

Реализация программы модуля требует наличия кабинета экономико-финансовых дисциплин и бухгалтерского учета, а также лаборатории Учебный банк.

Оборудования учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- доска;
- учебно-методическое обеспечение;
- раздаточный, демонстрационный материал.

Технические средства обучения:

- комплект мультимедийного оборудования;
- микрофон;
- калькуляторы по количеству обучающихся;
- персональные компьютеры по количеству обучающихся;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения.

4.2. Учебно-методическое обеспечение обучения по модулю

Информационные условия реализации Программы обеспечиваются современной информационно-образовательной средой (ИОС), включающей:

- комплекс информационных образовательных ресурсов, в том числе цифровые образовательные ресурсы (<https://ирбис-дистант.рф>; <https://PROFSPO.ru>; <https://sferum.ru>);
- совокупность технологических средств ИКТ: компьютеры, иное информационное оборудование, коммуникационные каналы;
- систему современных педагогических технологий, обеспечивающих обучение в современной информационно-образовательной среде.

В целях обеспечения реализации Программы в АНПОО «ИРБиС» используется электронная библиотека, обеспечивающая доступ к информационным справочным и поисковым системам, а также иным информационным ресурсам.

Библиотечный фонд укомплектован электронными учебными изданиями (включая учебники и учебные пособия), методическими и периодическими изданиями по всем входящим в реализуемую Программу темам, и включает в себя:

Основные учебные издания:

1. Жуков Е.Ф. Банки и небанковские кредитные организации и их операции [Электронный ресурс]: Учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика»/ Жуков Е.Ф., Литвиненко Л.Т., Эриашвили Н.Д.— Электрон.текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019.— 559 с.— Режим доступа: <http://www.profspo.ru/52054.html>.— PROФОобразование
2. Золотковский Ю.С. Банковский маркетинг [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ Золотковский Ю.С.— Электрон.текстовые данные.— Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2015.— 236 с.— Режим доступа: <http://www.profspo.ru/67613.html>.— PROФОобразование
3. Крымова, И. П. Структура и функции Центрального банка Российской Федерации : учебное пособие для СПО / И. П. Крымова, С. П. Дядичко. — Саратов : Профобразование, 2020. — 332 с. — ISBN 978-5-4488-0545-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.profspo.ru/92173.html> . — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

Дополнительные учебные издания:

4. Дём О.Д. Банковский менеджмент [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ Дём О.Д., Варивода Д.А.— Электрон.текстовые данные.— Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2015.— 280 с.— Режим доступа: <http://www.profspo.ru/67614.html>.— PROФОобразование
5. Курс по финансам, деньгам, кредиту [Электронный ресурс]/ — Электрон.текстовые данные.— Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016.— 186 с.— Режим доступа: <http://www.profspo.ru/65255.html>.— PROФОобразование

Методические указания для обучающихся по освоению модуля:

6. Методические рекомендации к практическим и лабораторным работам по МДК 03.01. «Выполнение работ по профессии Агент банка», утвержденные МК.
7. Методические рекомендации к практическим работам по МДК 03.02., утвержденные МК.

Периодические издания:

8. Microfinance+, Издательство: ЦИПСИР.— PROФОобразование
9. Финансовые исследования. Издательство: Ростовский государственный экономический университет (РИНХ).— PROФОобразование
10. Computerworld Россия. Издательство: Открытые системы.— PROФОобразование
11. Вестник Казахского университета экономики, финансов и международной торговли. Издательство: Казахский университет экономики, финансов и международной торговли.— PROФОобразование

Интернет-ресурсы:

12. Журнал «Маркетинг ПРО» - Режим доступа: <http://www.marketingpro.ru/>
13. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» - Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/>
14. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 29.12.2015) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191834>
15. Справочная информация: "Курсы иностранных валют, установленные Центральным банком Российской Федерации в январе 2016 года" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=40789>
16. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191957>
17. Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182679>
18. "Консультационные материалы по банковским вопросам в системе КонсультантПлюс" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=60231>

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

Программа профессионального модуля ПМ.03 реализуется в течение одного семестра.

В процессе обучения основными формами являются: аудиторные занятия, включающие лекции, практические и лабораторные занятия, а также самостоятельная работа обучающегося. Тематика занятий соответствует содержанию программы данного профессионального модуля.

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

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

Самостоятельная работа включает в себя работу с литературой, подготовку докладов и рефератов по выбранной теме, отработку практических умений, способствует развитию познавательной активности, творческого мышления обучающихся, прививает навыки самостоятельного поиска необходимой

информации, а также формирует способность и готовность к самосовершенствованию, формированию общих и профессиональных компетенций.

Реализация программы модуля предполагает обязательную учебную практику. Практика проводится образовательным учреждением при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках модуля.

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):

Высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

Опыт деятельности в организациях, соответствующему профессиональному модулю.

Стажировка в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: Педагогический состав: дипломированные специалисты-преподаватели междисциплинарных курсов и общепрофессиональных дисциплин.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Показатели оценки результатов, формы и методы контроля

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ОК 1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при осуществлении консультирования потенциальных клиентов банка по банковским продуктам. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.	Оперативность поиска, результативность анализа и интерпретации информации и ее использование для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Широта использования различных источников информации, включая электронные.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации. Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах,

		выставках, научно-практических конференциях.
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения	Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.	Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности	Демонстрация навыков использования информационных технологий в профессиональной деятельности; анализ и оценка информации на основе применения профессиональных технологий, использование информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для реализации профессиональной деятельности	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике. Оценка умения решать профессиональные задачи с использованием современного программного обеспечения
ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках.	Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.
ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.	Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности. Демонстрация знаний порядка выстраивания	Оценка знаний и умений обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных

	презентации и кредитных банковских продуктов.	презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
ПК 3.1. Оформлять расчетные (платежные) документы;	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по расчетным продуктам.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
ПК 3.2. Работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности;	Демонстрация профессиональных знаний банковских продуктов для кредитных организаций.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
ПК 3.3. Анализировать и оценивать качество и достоверность представленной информации в расчетных (платежных) документах;	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по банковским картам.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
ПК 3.4. Вести картотеки клиентов и формировать реестр платежей клиентов	Демонстрация профессиональных знаний кредитных продуктов банка и умений консультирования клиентов по вопросам предоставления кредитов.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
ПК 3.5. Соблюдать график	Демонстрация	Оценка деятельности

<p>банковского платежного документооборота и график обслуживания клиентов по операциям</p>	<p>профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по банковским картам.</p>	<p>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.</p>
<p>ПК 3.6. Формировать отчетные документы</p>	<p>Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по банковским картам.</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.</p>