

ПОЧУ
ИЖЕВСКИЙ ТЕХНИКУМ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА
УДМУРТПОТРЕБСОЮЗА

ПРИЛОЖЕНИЕ 3
к ОПОП по специальности
38.02.07 Банковское дело

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
профессионального модуля

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

по специальности 38.02.07 Банковское дело
(базовая подготовка)

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, утвержденного Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 05.02.2018 г. № 67, укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление.

Организация – разработчик:

Профессиональное образовательное частное учреждение «Ижевский техникум экономики, управления и права Удмуртпотребсоюза»

Разработчик:

Шепелева Э.Р. – преподаватель ПОЧУ «Ижевский техникум экономики, управления и права Удмуртпотребсоюза»

РАССМОТРЕНО:

Цикловой комиссией

экономических дисциплин

Протокол № _____

« ____ » августа 202 г.

Председатель цикловой комиссии

_____ А.В. Чернышева

СОДЕРЖАНИЕ

стр.

1.	ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	13
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	15

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

1. В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции по должности служащего «Агент банка»

1.1.1. Перечень общих компетенций

<i>Код</i>	<i>Наименование общих компетенций</i>
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 2.	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие
ОК 4.	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
ОК 5.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 9.	Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 10.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ОК 11.	Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

<i>Код</i>	<i>Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций</i>
ПК 3.1.	Осуществлять поиск потенциальных клиентов
ПК 3.2.	Устанавливать деловые контакты с клиентами.
ПК 3.3.	Выявлять и формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.

1.1.3. Личностные результаты, формируемые на ПМ

<i>Код</i>	<i>Наименование личностного результата</i>
ЛР 1	Осознающий себя гражданином России и защитником Отечества, выражающий свою российскую идентичность в поликультурном и многоконфессиональном российском обществе и современном мировом сообществе. Сознательный свое единство с народом России, с Российским государством, демонстрирующий ответственность за развитие страны. Проявляющий готовность к защите Родины, способный аргументированно отстаивать суверенитет и достоинство народа России, сохранять и защищать историческую правду о Российском государстве
ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан, уважения к историческому и культурному наследию России. Осознанно и деятельно выражающий неприятие дискриминации в обществе по социальным, национальным, религиозным признакам; экстремизма, терроризма, коррупции, антигосударственной деятельности. Обладающий опытом гражданской социально значимой деятельности (в студенческом самоуправлении, добровольчестве, экологических, природоохранных, военно - патриотических и др. объединениях, акциях, программах). Принимающий роль избирателя и участника общественных отношений, связанных с взаимодействием с народными избранниками

1.1.4. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт	- консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам.
-------------------------	--

уметь	<ul style="list-style-type: none"> – 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	<ul style="list-style-type: none"> – 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;

1.2. Количество часов на освоение программы профессионального модуля

Всего часов - **320 часов**;

в том числе в форме практической подготовки – **194 часа**

из них всего занятий по МДК

суммарный объем нагрузки - 164 часа;

в том числе:

нагрузка во взаимодействии с преподавателем - 154 часа;

самостоятельной работа обучающегося - 4 часа

практики, в том числе учебная – 36 часов

промежуточная аттестация – 12 часов

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, ч	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. ч			
				Обучение по МДК			
				Всего	В том числе		
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
ПК 3.1 -3.2; ОК 01-06; ОК 09-11 ЛР 2	Раздел 1. Банковские продукты и услуги	142	24	68	44		2
ПК 3.2 – 3.3; ОК 01-06; ОК 09-11 ЛР 1	Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	158	26	84	60		2
ПК 3.1 – 3.3; ОК 01-06; ОК 09-11	Учебная практика, часов	36	36				
ПК 3.1 – 3.3; ОК 01-06; ОК 09-11	Производственная практика (по профилю специальности)	108	108				
	Промежуточная аттестация	12		12			
	Всего:	320	194	154	154	-	4

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
1	2	3
МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»		
Раздел 1. Банковские продукты и услуги		68/24
Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг	Содержание учебного материала	8
	1 Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь. Активные, пассивные и посреднические операции банка. Классификация банковских операций.	
	2 Особенности базовых, функциональных, специфических, характерных банковских услуг.Классификация банковских услуг.	
	3 Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом.Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги.	
	4 Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.	10/6
	Практические занятия	
	1 Осуществление поиска информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг для корпоративных клиентов.	
	2 Определение преимуществ банковских продуктов для корпоративных клиентов.	
	3 Осуществление поиска информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг для физических лиц.	
4 Определение преимуществ банковских продуктов для клиентов физических лиц.		
5 Описание различных видов банковских продуктов по схеме ОПЦ (Особенности – Преимущества – Ценности.Тренинг на отработку техники продаж по схеме ОПЦ.		
Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке	Содержание учебного материала	4
	1 Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.	
	2 Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.	8/6
	Практические занятия	
	6 Консультирование клиентов по тарифам банка.Определение ценовой политики банка.	
7 Сравнительный анализ банковских тарифов по различным банкам. Формирование выводов и выбор банка с наиболее выгодными для клиента условиями вкладов.		
8 Сравнительный анализ банковских тарифов по различным банкам. Расчет полной стоимости кредитов и выбор наиболее выгодного варианта.		
9 Сравнительный анализ банковских тарифов по различным банкам. Сравнение процентных ставок по потребительским кредитам.		
Тема 1.3 Продуктовая линейка банка	Содержание учебного материала	4
	1 Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка.	
2 Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы. Продуктовая		

	линейка для корпоративных клиентов. Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса. Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты, торговое финансирование.	
	Практические занятия	12/6
	10 Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов.	
	11 Консультирование потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка для корпоративных клиентов.	
	12 Выявление потребностей клиентов - физических лиц.	
	13 Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи.	
	14 Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для пенсионеров.	
	15 Консультирование потенциальных клиентов по выбору ипотечных продуктов.	
Тема 1.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов	Содержание учебного материала	8
	1 Организационно-управленческая структура банка. Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности). Крупнейшие мировые и российские банковские бренды.	
	2 Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Составляющие успешного банковского бренда.	
	3 Лояльность клиентов к банковскому бренду. Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды.	
	4 Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.	
	Практические занятия	14/6
	16 Изучение брендов известных российских банков. Сильные стороны каждого бренда.	
	17 Изучение брендов известных иностранных банков. Сильные стороны каждого бренда.	
	18 Изучение брендов филиалов известных российских банков, работающих за пределами РФ.	
	19 Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка позапоминающемуся образу банка и силе банковского бренда.	
	20 Разработка бренда для нового российского банка.	
	21 Анализ рейтингов банка по данным различных агентств.	
	22 Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов.	
Самостоятельная работа при изучении раздела 1:		2
	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. 5. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты рейтинговых агентств): сравнение рейтинга исследуемого банка по данным различных рейтинговых агентств.	
Учебная практика Виды работ: 1. Урок-экскурсия в банк. 2. Занятия в лаборатории «Учебный банк». Тематика занятий: – Консультирование клиентов по различным видам банковских продуктов (моделирование ситуаций). 3. Написание эссе по теме «Роль бренда в продвижении банковских продуктов».		18

<p>5. Анализ корпоративных стандартов обслуживания клиентов.</p> <p>6. Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации.</p> <p>7. Изучение политики банка в области корпоративной социальной ответственности.</p> <p>8. Изучение стратегии развития банка.</p> <p>9. Изучение модели компетенций сотрудников банка.</p> <p>10. Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников.</p> <p>11. Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов.</p>			
<p>Производственная практика</p> <p>Виды работ:</p> <p>Знакомство с банком:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. 		54	
<p>Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг</p>		84/26	
<p>Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов</p>	<p>Содержание учебного материала</p>		
	1	<p>Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки. Этапы продажи банковских продуктов и услуг. Методы продажи банковских продуктов и услуг. Отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг.</p>	12
	2	<p>Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет». Перекрестные продажи cross-sales.</p>	
	3	<p>Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа (directselling). POS-кредитование (POS — PointOfSale).</p>	
	4	<p>Кредитование покупок через интернет. Электронные каналы продаж банковских продуктов. Преимущества системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк».</p>	
	5	<p>Политика банка в области продаж банковских продуктов. Организация продаж банковских продуктов. Фронт–офис продаж банка. Клиентоориентированный подход. Условия успешной продажи банковского продукта.</p>	
	6	<p>Процесс принятия клиентом решения о приобретении той или иной услуги (банковского продукта). Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов. Поддержка, контроль и оценка эффективности продаж. Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов.</p>	
	<p>Практические занятия</p>		30/10
	23	<p>Анализ различных каналов продвижения банковских продуктов и услуг.</p>	
	24	<p>Формирование сравнительной характеристики массовых продаж по схеме «финансовый супермаркет» и перекрестных продажи cross-sales.</p>	
25	<p>Проведение маркетинговых исследований предпочтений клиентов банка и разработка соответствующей техники продаж.</p>		
26	<p>Проведение сравнительного анализа видов дистанционного банковского обслуживания коммерческих банков:</p>		

		«Клиент-банк», «Интернет-клиент», Интернет-банкинг, принципы их функционирования.	
	27	Мероприятия по обеспечению пластиковой безопасности.	
	28	Освоение телефонного банкинга как способа дистанционного банковского обслуживания.	
	29	Анализ проблем и перспектив развития дистанционного банковского обслуживания.	
	30	Анализ зарубежного опыта внедрения дистанционного банковского обслуживания.	
	31	Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания	
	32	Изучение Федерального закона № 135-ФЗ от 26.07.2006 г. «О защите конкуренции» с изменениями.	
	33	Изучение Федерального закона № 135-ФЗ от 26.07.2006 г. «О защите конкуренции» с изменениями.	
	34	Анализ направленийповышения конкурентоспособности Банков.	
	35	Изучение понятия и видов банковской конкуренции. Систематизация факторов, влияющих на конкурентоспособность банковского сектора.	
	36	Анализ современного состояния банковской конкуренции.	
	37	Ролевая игра «Проведение конкурса среди менеджеров по продажам».	
Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов	Содержание учебного материала		6
	1	Понятие продвижения банковских продуктов. Коммуникативные связи банка с рынком. Имиджевая реклама или брендинг. Элементы комплекса продвижения. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка. Способы продвижения банковских продуктов.	
	2	Банковская реклама и связи с общественностью. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения (PublicRelation). Поддержание связи с органами власти (GovernmentRelations).	
	3	Спонсоринг, выставки, productplacement (реклама в неявной форме). Связи с инвесторами или IR (InvestRelations). Связи со СМИ или MR (MediaRelations).	
	Практические занятия		14/8
	38	Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг.	
	39	Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг.	
	40	Использование различных форм продвижения банковских продуктов.	
	41	Формирование собственной позитивной установки на процесс продажи банковских продуктов и услуг.	
	42	Решение кейсов «Банковская реклама».	
43	Решение кейсов «Реклама для VIP-клиентов банка», «Рекламируем наш банк».		
44	Решение кейсов «Работа банков в социальных сетях», «Благотворительность».		
Тема 2.3 Формирование клиентской базы	Содержание учебного материала		6
	1	Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов. Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами. Принципы взаимной заинтересованности, платности, рациональной деятельности, обеспечения ликвидности.	
	2	Принципы взаимной обязательности, доверительных отношений, ответственности, невмешательства, договорных отношений, законопослушания, дифференцированности. Понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды.	
	3	Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации.Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	
	Практические занятия		16/8
	45	Сегментирование клиентской базы банка и позиционирование банковских продуктов.	
	46	Осуществление сбора и использования информации с целью поиска потенциальных клиентов.	
47	Решение задач по определению типа клиента и развитию рефлексии и эмпатии.		

	48	Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка.	
	49	Выявление мнения клиентов о качестве банковских услуг и представление информации в банк.	
	50	Использование личного имиджевого воздействия на клиента.	
	51	Решение задач по применению техники работы с возражением и эффективному взаимодействию с клиентом.	
	52	Изучение поведенческих стандартов обслуживания клиентов на различных этапах продажи конкретного банковского продукта.	
Самостоятельная работа при изучении раздела 2:			2
<p>1. Подготовка презентаций на темы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Перекрестные продажи cross-sales. - Финансовый супермаркет- розничные продажи типовых услуг. - Финансовый бутик Privatebanking. - Стратегия пакетирования банковских продуктов. - Элементы стратегии продаж внутри банка. - Фронт-офис продаж банка. - Персональные продажи. - Имиджевая реклама. - Прямая (ATL) и косвенная (BTL) реклама. - Реклама в прессе. - Радио и телереклама. - Спонсоринг. - Продакт-плейсмент. - Паблик рилейшнз (PR). - Медиа – рилайшенз. - GovernmentRelations. - Основные особенности маркетинга взаимоотношений. - Преимущества лояльного клиента. - CRM – система. - Процесс формирования лояльности клиентов. - Кобрендинговые программы лояльности клиентов. 			
Консультация			2
Экзамен по МДК			6
Учебная практика			18
<p>Виды работ:</p> <p>Занятия в лаборатории «Учебный банк:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Самотестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог». 2. Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту». 3. Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников». 4. Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности». 5. Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж». 6. Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов. 7. Практикум «Моделирование поведения клиента». 8. Групповое обсуждение вопросов: <p>Основные ошибки в общении с клиентами.</p>			

<ul style="list-style-type: none"> - Понятие «трудный клиент». - Причины появления трудных клиентов. - Преодоление безразличия клиентов. - Критерии выбора банка клиентами. - Причины, по которым клиент меняет банк. - Основные принципы долгосрочного сотрудничества банка с клиентами. 	
<p>Производственная практика Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений). 2. Знакомство с продуктовой линейкой банка. 3. Изучение тарифов банка. 4. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов. 5. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке. 6. Анализ клиентской базы банка. 7. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов. 8. Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды). 9. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов. 10. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка). 11. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке 12. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов. 	54
<p>Консультация</p>	2
<p>Экзамен квалификационный</p>	10
<p>Всего</p>	320/194

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Реализация программы осуществляется в лаборатории учебный банк.

- Доска учебная
- Стол преподавателя
- Стул преподавателя
- Столы ученические
- Стулья ученические
- Экран
- Калькуляторы
- Компьютеры с лицензионным программным обеспечением:
- Microsoft Windows,
- пакет программ Microsoft Office
- Мультимедийный проектор
- Автоматизированные рабочие места на 14 обучающихся (процессор Intel Pentium G4400, оперативная память объемом 4 Гб)
- Автоматизированное рабочее место преподавателя (процессор Intel Pentium G4400, оперативная память объемом 4 Гб)
- Многофункциональное устройство
- Справочно - правовая система Консультант Плюс.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Нормативно - правовые документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ с изменениями.
2. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (последняя редакция).
3. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ « О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (последняя редакция).
4. Федеральный закон № 135-ФЗ от 26.07.2006 г. «О защите конкуренции» (последняя редакция)

3.2.2. Основные источники

1. Тавасиев, А. М. Банковское дело : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Тавасиев. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 546 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16643-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531425>
2. Тавасиев, А. М. Банковское дело в 2 ч. Часть 2. Технологии обслуживания клиентов банка : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Тавасиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 301 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11424-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/453605>
3. Ларина, О. И. Банковское дело. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. И. Ларина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 234 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11427-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/452229>
4. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 239 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16429-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531023>
5. Алексеева, Д. Г. Банковский вклад и банковский счет. Расчеты : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин, Р. З. Загиров ; ответственные редакторы Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 243 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11414-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/518419>

3.2.3. Электронные издания (электронные ресурсы)

1. Электронный ресурс Банка России.- Режим доступа <http://www.cbr.ru>
2. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».- Режим доступа <http://www.consultant.ru>
3. Справочно-правовая система «ГАРАНТ».- Режим доступа <http://www.aero.garant.ru>

3. Информационный банковский портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>.
4. Материалы сайта Ассоциации российских банков: Координационный комитет по стандартам качества банковской деятельности. Стандарты качества банковской деятельности (СКБД) Ассоциации российских банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arb.ru>.
5. Материалы Информационного агентства – портала Bankir.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankir.ru>.

3.2.4. Дополнительные источники

1. В. А. Боровкова [и др.]; под редакцией В. А. Боровковой. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 606 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-16819-8. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/531762>
2. Деньги, кредит, банки. Денежный и кредитный рынки : учебник для среднего профессионального образования / М. А. Абрамова [и др.]; под общей редакцией М. А. Абрамовой, Л. С. Александровой. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 424 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-15075-9. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/513162>
3. Дворецкая, А. Е. Деньги, кредит, банки : учебник для вузов / А. Е. Дворецкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 555 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-09165-6. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/531805>.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Основные показатели оценки результата	Методы контроля и оценки
ПК 3.1. Осуществлять поиск потенциальных клиентов	Демонстрация профессиональных навыков при осуществлении поиска потенциальных клиентов.	– Оценка тестирования, домашнего задания; – оценка практического занятия; – оценка отчета по учебной практике Промежуточная аттестация: – экзамен по МДК 03.01; – комплексный дифференцированный зачет по практикам; – Экзамен квалификационный
ПК 3.2. Устанавливать деловые контакты с клиентами.	Демонстрация профессиональных навыков при установлении деловых контактов с клиентами.	
ПК 3.3. Выявлять и формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.	Демонстрация профессиональных навыков в выявлении и формировании спроса со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.	
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при осуществлении консультирования потенциальных клиентов банка по банковским продуктам.	– Оценка тестирования, домашнего задания; – оценка практического занятия; – оценка отчета по учебной практике Промежуточная аттестация: – экзамен по МДК 03.01; – комплексный дифференцированный зачет по практикам; – Экзамен квалификационный
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.	
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 тестирования, домашнего задания; – оценка практического занятия; – оценка отчета по учебной практике Промежуточная аттестация: – экзамен по МДК 03.01; – комплексный дифференцированный зачет по практикам; – Экзамен квалификационный
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	
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 РФ, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	
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	
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.	
ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать	Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности.	

предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.	Демонстрация знаний порядка выстраивания презентации и кредитных банковских продуктов.	
--	--	--

