Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Краюшкина Марина Викторовна
Должность: Исполнительный директор
Дата подписания: 13.08.2026 14:46:27
Уникальный программный ключ:
b60019126a3f15cfd49eff4247dfc09aa2f09f7a

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования**
**«Университетский колледж»**
**(АНО ПО «Университетский колледж»)**

УТВЕРЖДЕНО
Директор АНО ПО
«Университетский колледж»
_____ Краюшкина М.В.
«21» марта 2025

# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО "АГЕНТ БАНКА"

программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности 38.02.07 Банковское дело
*(код и наименования специальности)*
по программе базовой подготовки

Москва, 2025

Рабочая программа профессионального модуля ПМ. 03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка) составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело, утв. приказом Минобрнауки от 14.11.2023 г. № 856 утвержденного приказом Минпросвещения России от 15.12.2023 № 76429).

Организация-разработчик:

Автономная некоммерческая организация профессионального образования «Университетский колледж» (АНО ПО «Университетский колледж»)

**СОДЕРЖАНИЕ**

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 4**
**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 7**
**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 17**
**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 19**
**5. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ 23**

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГОМОДУЛЯ

## 1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

Профессиональный модуль ПМ. 03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка) относится к профессиональному учебному циклу.

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка)» и соответствующие ему общие компетенции, и профессиональные компетенции:

### 1.1.1. Перечень общих компетенций

| Код | Общие компетенции |
|---|---|
| **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, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях |
| **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 06** | Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения |
| **ОК 07** | Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях |
| **ОК 08** | Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности |
| **ОК 09** | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках |

### 1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

| Код | Профессиональные компетенции |
|---|---|
| ВД 3 | Освоение видов работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих |
| **ПК 3.1** | Проводить консультирование клиентов по основным банковским продуктам и услугам |
| **ПК 3.2** | Осуществлять продвижение банковских продуктов и услуг |

### 1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент должен:

| | |
|---|---|
| иметь практический опыт | консультирования и продвижения банковских продуктов и услуг |
| уметь | - собирать и использовать информацию с целью поиска потенциальных клиентов;<br>использовать различные каналы для выявления потенциальных клиентов;<br>устанавливать деловые контакты с потенциальными клиентами;<br>мотивировать потенциальных клиентов к сотрудничеству;<br>использовать технические средства коммуникации;<br>организовывать деловые встречи с клиентами;<br>владеть техникой ведения переговоров с клиентами;<br>организовывать презентации банковских продуктов и услуг;<br>предотвращать и разрешать конфликтные ситуации в переговорах;<br>формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;<br>использовать личное имиджевое воздействие на клиента;<br>использовать современные офисные технологии для ведения переговоров;<br>информировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах;<br>компетентно отвечать на вопросы клиентов о банковских продуктах и услугах;<br>выявлять потребности клиентов;<br>стимулировать клиентов повторно обращаться в банк |

| | |
|---|---|
| | - организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;<br>- использовать различные формы продвижения банковских продуктов;<br>- осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов. |
| знать | источники и методы сбора информации,<br>приемы коммуникации;<br>принципы и правила установления контактов с клиентами;<br>способы мотивирования потенциальных клиентов;<br>способы работы с различными техническими средствами коммуникации;<br>психологические типы клиентов;<br>правила ведения переговоров;<br>правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;<br>технику общения во время ведения переговоров;<br>правила поведения в конфликтных ситуациях;<br>политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;<br>основы формирования личного имиджа, нормы речевого этикета;<br>потребности клиентов, способы выявления потребностей клиентов;<br>организационно-управленческую структуру банка;<br>политику и перспективы развития банка;<br>банковские продукты и услуги;<br>способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам |

**1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля**

Всего часов – 308 часа

Из них на освоение МДК – 188 часов

самостоятельная работа –

квалификационный экзамен – 12 часов

на практики 144 часа, в том числе, производственную – 108 часа

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Структура профессионального модуля

| Коды профессиональных и общих компетенций | Наименования разделов профессионального модуля | Суммарный объем нагрузки, час. | В т. ч. в форме практической подготовки | Объем профессионального модуля, ак. час. | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Обучение по МДК | | | | | | Практики | |
| | | | | | В том числе | | | | | | |
| | | | | Всего | Теоретических занятий | Лабораторных и практических занятий | Курсовых работ (проектов) | Самостоятельная работа | Промежуточная аттестация | Учебная | Производственная |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6* | *7* | *8* | *9* | *10* | *11* | *12* |
| ОК 01 - ОК 09 ПК 3.1, ПК 3.2 | МДК.03.01 Технология выполнения работ по должности служащего «Агент банка» | **188** | 94 | **188** | **94** | **94** | - | - | - | **-** | **-** |
| | Производственная практика | **108** | 108 | | | | | | | - | 108 |
| | Промежуточная аттестация | | | | | | | | | | |
| | Квалификационный экзамен | **12** | | | | | | | | | |
| | ***Всего:*** | **308** | 202 | **188** | **94** | **94** | **-** | **-** | - | **-** | **108** |

**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, внеаудиторная (самостоятельная) работа обучающихся, курсовая работа (проект) | Объем часов |
|---|---|---|
| **1** | **2** | **3** |
| **Раздел 1. Банковские продукты и услуги** | | **48** |
| **МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»** | | |
| **Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг.** | **Содержание.** | |
| | 1. Классификация банковских операций. Активные операции. Пассивные операции. Посреднические операции банка. Классификация банковских услуг по критериям: категория клиентов, степень индивидуализации подхода к клиенту, срок предоставления, степень сложности, степень доходности, степень риска, новизна. | 6 |
| | 2. Особенности банковских услуг. Базовые: неосязаемость, непостоянство качества, неотделимость от источника предоставления, невозможность хранения. Функциональные: обеспечение экономики платежными средствами, регулирование количества денег в обращении,ориентация на универсальную деятельность, связь со всеми секторами экономики. Специфические: жесткое государственное регулирование, закрытость для третьих лиц, использование различных форм денег, прибыльность и риск. Характерные: большая протяженность во времени, индивидуализированный характер, дифференцированность,<br>зависимость от доверия клиентов и связь с клиентскими рисками. | |
| | 3. Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги. Продукты иуслуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности | |
| | **В том числе практических занятий и лабораторных работ** | |
| | 1. «Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг»Кейс «Удовлетворенность клиентов банковским обслуживанием снизилась, число претензий растет». Кейс «Персональный подход: какой сервис хотят клиенты» | 2 |
| | 2. «Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей». | 2 |

| | | |
|---|---|---|
| **Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.** | **Содержание** | |
| | 1. Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта. | 6 |
| | 2. Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги. | |
| | **В том числе практических занятий и лабораторных работ** | |
| | 1. «Консультирование клиентов по тарифам банка».<br>Кейс «Проблемы ценообразования в банках».<br>Практическое задание на определение ценовой политики банка | 2 |
| **Тема 1.3 Продуктовая линейка банка** | **Содержание** | |
| | 1. Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка. | 6 |
| | 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 | |
| | **В том числе практических занятий и лабораторных работ** | |
| | 1«Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов»<br>Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов» | 2 |
| | 2. «Выявление потребностей клиентов». Кейс «Выбор банковского продукта для физического лица» | 2 |
| | 3. «Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи».<br>Кейс 1. «Недетская выгода банковских продуктов для детей и молодежи».<br>Кейс 2. «Что хочет от банков поколение миллениум». | 2 |
| **Тема 1.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка.** | **Содержание** | **6** |
| | 1. Организационно-управленческая структура банка. Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности). Составляющие успешного банковского бренда. Лояльность клиентов к банковскому бренду. Крупнейшие мировые и российские банковские | |

| | | |
|---|---|---|
| **Конкурентоспособность банковских продуктов.** | бренды. Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды. | |
| | 2. Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов. | |
| | **В том числе практических занятий и лабораторных работ** | |
| | 1. «Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка».<br>Кейс 1. «Запоминающийся образ банка».<br>Кейс 2. «Сила банковского бренда».<br>Практическое задание «Анализ рейтингов банка по данным различных агентств».<br>Практическое задание «Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов» | 2 |
| | 2. «Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и | |
| **В том числе самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1**<br>1. Работа с сайтом АРБ (http://arb.ru/) –определение качества банковского продукта в соответствии со Стандартом качества вкладов физических лиц.<br>2. Работа с официальным сайтом исследуемого банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги.<br>3. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): изучение продуктовой линейки.<br>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.<br>5. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты рейтинговых агентств): сравнение рейтинга исследуемого банка по данным различных рейтинговых агентств. | | **10** |
| **Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг** | | **48** |
| **МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»** | | |

| | | |
|---|---|---|
| **Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов** | **Содержание** | |
| | 1. Понятие «продажа». 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». | 9 |
| | 2. Политика банка в области продаж банковских продуктов. Организация продаж банковских продуктов. Фронт–офис продаж банка. Клиентоориентированный подход. Условия успешной продажи банковского продукта. 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 | |
| | 3. Этапы продажи банковских продуктов и услуг. Методы продажи банковских продуктов и услуг. Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов. Отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг. | |
| | **В том числе практических занятий и лабораторных работ** | |
| | 1. «Анализ нормативно-правового регулирования кассовых операций» | 2 |
| | **Содержание** | |

| | | |
|---|---|---|
| **Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов** | 1. Понятие продвижения банковских продуктов. Коммуникативные связи банка с рынком. Элементы комплекса продвижения. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка. Способы продвижения банковских продуктов. Банковская реклама и связи с общественностью. Имиджевая реклама или брендинг. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения (Public Relation). Поддержание связи с органами власти (Government Relations). Спонсоринг, выставки, product placement (реклама в неявной форме). Связи с инвесторами или IR (Invest Relations). Связи со СМИ или MR (Media Relations). | 6 |
| | 2. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг. | |
| | **В том числе практических занятий и лабораторных работ** | |
| | 1. «Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг | |
| | 2. «Использование различных форм продвижения банковских продуктов»<br>Кейс «Банковская реклама»<br>Практическое задание «Реклама для VIP-клиентов банка».<br>Практическое задание «Рекламируем наш банк».<br>Кейс «Работа банков в социальных сетях».<br>Кейс «Благотворительность». | 6 |
| **Тема 2.3 Формирование клиентской базы** | **Содержание** | |
| | 1. Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов. | 9 |
| | 2. Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами. Принципы взаимной заинтересованности, платности, рациональной деятельности, обеспечения ликвидности. 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. | |
| | **В том числе практических занятий и лабораторных работ** | |
| | 1. «Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов» | 6 |
| **В том числе самостоятельная работа при изучении Раздела 2.** | | |
| 1. Подготовка презентаций на темы: | | |

| | |
|---|---|
| - Перекрестные продажи cross-sales.<br>- Финансовый супермаркет- розничные продажи типовых услуг.<br>- Финансовый бутик Private banking.<br>- Стратегия пакетирования банковских продуктов.<br>- Элементы стратегии продаж внутри банка.<br>- Фронт-офис продаж банка.<br>- Персональные продажи.<br>- Имиджевая реклама.<br>- Прямая (ATL) и косвенная (BTL) реклама.<br>- Реклама в прессе.<br>- Радио и телереклама.<br>- Спонсоринг.<br>- Продакт-плейсмент.<br>- Паблик рилейшнз (PR).<br>- Медиа – рилайшенз.<br>- Government Relations.<br>- Основные особенности маркетинга взаимоотношений.<br>- Преимущества лояльного клиента.<br>- CRM – система.<br>- Процесс формирования лояльности клиентов.<br>- Кобрендинговые программы лояльности клиентов.<br>2. Самостоятельное изучение вопросов «Обеспечение защиты прав и интересов клиентов», «Банковская тайна», «Ответственность банка в случае причинения ущерба интересам клиентов». | 10 |

| | |
|---|---|
| **Производственная практика (по профилю специальности)**<br><br>**Виды работ:**<br><br>1. Знакомство с банком:<br>- история создания банка, его местонахождение и правовой статус;<br>- бренд (name, логотип, слоган, миссию и ценности),<br>- наличие лицензий на момент прохождения практики,<br>- состав акционеров банка;<br>- схему организационной структуры банка;<br>- состав филиальной сети;<br>- информацию о рейтингах и премиях банка;<br>- проводимые банком ребрендинг и рестайлинг;<br>- состав обслуживаемой клиентуры<br>- Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с облуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений).<br>- Знакомство с продуктовой линейкой банка.<br>- Изучение тарифов банка.<br>- Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов.<br>- Характеристика зон обслуживания клиентов в банке.<br>- Анализ клиентской базы банка.<br>- Анализ каналов обслуживания розничных клиентов.<br>- Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды).<br>- Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов.<br>- Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка).<br>- Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке<br>- Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов. | **108** |

| | |
|---|---|
| **Промежуточная аттестация по профессиональному модулю в форме квалификационного экзамена** | **12** |
| **Всего** | **308** |

## 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 3.1. Материально-техническое обеспечение:

Мастерская учебный банк:
- рабочее место преподавателя - 1шт.;
- столы ученические - 14 шт.;
- стулья ученические -28 шт.;
- маркерная доска - 1 шт.;
- компьютер - 1 шт.;
- проектор - 1 шт.;
- доска для проектора - 1 шт.;
- наглядные пособия - 28 шт.;
- комплекты учебно-методической документации по дисциплинам - 28 шт.;
- шкаф для хранения учебных материалов - 1 шт.
- калькулятор - 28 шт.

Детектор банкнот Dors 50 SYS-033276 - 28 шт.,
муляжи денежных банкнот -100 шт.;
-контрольно-кассовая машина «Ока-102К» - шт.;
-контрольно-кассовая машина «Меркурий MS-K» - 1 шт.;

### 3.2. Информационное обеспечение обучения

Нормативно-правовые документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ с изменениями.
2. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности»(ред. 30.12.2020 г.).
3. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном Банке РоссийскойФедерации (Банке России)» (ред. 24.02.2021 г.).

**Основная литература:**

1.Пеганова, О. М. Банковское дело : учебник для среднего профессионального образования / О. М. Пеганова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 449 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18596-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/544872 (дата обращения: 19.12.2024).

2.Тавасиев, А. М. Банковское дело : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Тавасиев. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 546 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16643-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/543764 (дата обращения: 19.12.2024).

3.Кузьмина, Е. Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина, Л. П. Кузьмина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 514 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17353-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/545023 (дата обращения: 18.12.2024).

4.Банковские операции с ценными бумагами. Валютные и сопутствующие операции : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Алексеева [и др.] ;

ответственные редакторы Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 162 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-21043-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/559227 (дата обращения: 19.12.2024).

5.Алексеева, Д. Г. Осуществление кредитных операций: банковское кредитование : учебник для среднего профессионального образования / Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 132 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19251-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/556197 (дата обращения: 19.12.2024).

6.Бухгалтерский финансовый учет : учебник для среднего профессионального образования / Л. В. Бухарева [и др.] ; под редакцией И. М. Дмитриевой, В. Б. Малицкой, Ю. К. Харакоз. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 524 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16577-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/542567 (дата обращения: 19.12.2024).

7.Финансы, денежное обращение и кредит : учебник для среднего профессионального образования / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой. — 5-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 436 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09529-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/536651 (дата обращения: 19.12.2024).

8.Шарапова, Т. В. Менеджмент : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. В. Шарапова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 148 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17071-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/532339 (дата обращения: 30.09.2024).

**Дополнительная литература:**

1.Банковское дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / под редакцией В. А. Боровковой. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 606 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16819-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/544958 (дата обращения: 19.12.2024).

2.Банковское дело : учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова, О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева ; под редакцией Н. Н. Мартыненко. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 524 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16709-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/544950 (дата обращения: 19.12.2024).

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, 2024. — 234 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11427-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/537948 (дата обращения: 19.12.2024).

4.Банковские операции с ценными бумагами. Валютные и сопутствующие операции : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Алексеева [и др.] ;

ответственные редакторы Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 162 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-21043-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/559227 (дата обращения: 19.12.2024).

5.Шадрина, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина, К. В. Голубничий. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16888-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/538459 (дата обращения: 18.12.2024).

6.Деньги, кредит, банки : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Ю. Катасонов [и др.] ; под редакцией В. Ю. Катасонова, В. П. Биткова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 519 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16198-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/543716 (дата обращения: 19.12.2024).

7.Афанасьев, И. В. Правовое обеспечение профессиональной деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / И. В. Афанасьев, И. В. Афанасьева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 184 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16134-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/541595 (дата обращения: 27.11.2024).

**Электронные издания (электронные ресурсы)**

1. Образовательная платформа Юрайт https://urait.ru/
2. Электронный ресурс Банка России - Режим доступа http://www.cbr.ru .
4. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».- Режим доступа http://www.consultant.ru
5. Справочно-правовая система «ГАРАНТ».- Режим доступа http://www.aero.garant.ru.
6. Информационный банковский портал. – Режим доступа: http://www.banki.ru.
7. Материалы сайта Ассоциации российских банков: Координационный комитет по стандартам качества банковской деятельности. Стандарты качества банковской деятельности (СКБД) Ассоциации российских банков. – Режим доступа: http://www.arb.ru.
8. Материалы Информационного агентства – портала Bankir.ru – Режим доступа: http://www.bankir.ru.

## 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГОМОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ).

Контроль и оценка результатов МДК осуществляется преподавателем в процессе проведения учебных занятий в форме: устного опроса, выполнения заданий на практических занятиях, решения ситуационных и практико-ориентированных задач, выполнения контрольных работ, выполнения тестовых заданий, а также проведения промежуточной аттестации в форме экзамена.

Контроль и оценка результатов практик осуществляются с использованием следующих форм и методов: наблюдение за деятельностью студента на производственной практике, анализ документов, подтверждающих выполнение им соответствующих работ (отчет о практике, аттестационный лист, характеристика учебной и профессиональной деятельности студента, дневник прохождения практики).

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

| **Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля** | **Критерии оценки** | **Методы оценки** |
|---|---|---|
| ПК 3.1 | Демонстрация профессиональных знаний и умений при проведении консультирования клиентов банка | 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 результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена |
| ПК 3.2 | Демонстрация профессиональных знаний и умений при продвижении банковских продуктов и услуг | Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике |
| ОК 01 | Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при осуществлении консультирования потенциальных клиентов банка по банковским продуктам.<br>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 Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена |
| ОК 02 | Оперативность поиска, результативность анализа и интерпретации информации и ее использование для качественного | Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике Оценка результатов проведенного |

| | | |
|---|---|---|
| | выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Широта использования различных источников информации, включая электронные | дифференцированного зачета, экзамена |
| ОК 03 | 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 Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена |
| ОК 04 | 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. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена |
| ОК 05 | 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. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена |
| ОК 06 | Демонстрация понимания сущности гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей, значимость профессиональной деятельности по | Оценка умения понимать сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей, значимость профессиональной деятельности по специальности, стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения. |

| | | |
|---|---|---|
| | специальности, стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения | Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена |
| ОК 07 | Демонстрация знаний правил экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; путей обеспечения ресурсосбережения | Оценка умения демонстрировать знания по экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; путей обеспечения ресурсосбережения. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена |
| ОК 08 | Демонстрация знаний рисков физического здоровья для профессиональной деятельности и средств профилактики перенапряжения | Оценка умения определять риски физического здоровья для профессиональной деятельности и средств профилактики перенапряжения. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена |
| ОК 09 | Демонстрация правил построения простых и сложных предложений на профессиональные темы. Демонстрация знания лексического минимума, относящегося к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности. Демонстрация особенностей произношения и правил чтения текстов профессиональной направленности | Оценка умения построения простых и сложных предложений на профессиональные темы. Оценка знания лексического минимума, относящегося к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности. Оценка умения произношения и правил чтения текстов профессиональной направленности. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена |

## 5. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае обучения в колледже лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются особенности психофизического развития, индивидуальные возможности и состояние здоровья таких обучающихся.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной

программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий). На аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и (или) тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению университетом обеспечивается выпуск и использование на учебных занятиях альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы) а также обеспечивает обучающихся надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата материально-технические условия университета обеспечивают возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, а также пребывания в них (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов; наличие специальных кресел и других приспособлений).

На аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации лицам с ограниченными возможностями здоровья, имеющим нарушения опорно-двигательного аппарата могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).