

**Частное профессиональное образовательное учреждение
«НИЖЕГОРОДСКИЙ БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ»
(ЧПОУ «НБК»)**

УТВЕРЖДЕНА
приказом от 30.08.2022
№02-02/84

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ**
профессиональный учебный цикл
программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности 38.02.07 Банковское дело

Нижний Новгород
2022

РАССМОТРЕНА
ПЦК специальности
38.02.07 Банковское дело
Протокол № 01
от 29 августа 2022г.

СОГЛАСОВАНА
Педагогическим советом
Протокол № 01
от 30 августа 2022г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело, приказом Министерства образования и науки РФ от 05 февраля 2018г. №67, зарегистрированного в Министерстве юстиции РФ (рег. №50135 от 26 февраля 2018г.)

Организация-разработчик: ЧПОУ «НБК».

Техническая экспертиза: Левицкий Д.И., специалист по методической работе ЧПОУ «НБК».

Содержательная экспертиза: Шиляева О.В., заместитель директора по УМР.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	14
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	16

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПК 1.1.	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов
ПК 1.4.	Осуществлять межбанковские расчеты
ПК 1.6.	Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт
ПК 2.2.	Осуществлять и оформлять выдачу кредитов

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Иметь практический опыт	– консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам
Уметь	– 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.
Знать	– определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта; – классификацию банковских операций; – особенности банковских услуг и их классификацию; – параметры и критерии качества банковских услуг; – понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы; – структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке; – определение ценовой политики банка, ее объекты и типы; – понятие продуктовой линейки банка и ее структуру; – продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности; – основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений; – организационно-управленческую структуру банка; – составляющие успешного банковского бренда; – роль бренда банка в продвижении банковских продуктов; – понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг; – особенности продажи банковских продуктов и услуг; – основные формы продаж банковских продуктов; – политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг; – условия успешной продажи банковского продукта; – этапы продажи банковских продуктов и услуг; – организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов. – отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг; – способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам; – способы продвижения банковских продуктов; – правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг; – принципы взаимоотношений банка с клиентами; – психологические типы клиентов; – приёмы коммуникации; – способы выявления потребностей клиентов; – каналы для выявления потенциальных клиентов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Коды профессио- нальных компетен- ций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				Практика, часов		Консультации	Промежуточная аттестация
			Обязательная учебная нагрузка обучающегося			Самостоя- тельная работа, часов	Учебная	Производственная		
			Всего, часов	в т.ч.						
				лабораторные работы и практические занятия, часов	курсовая работа					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2.	МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего (20002 Агент банка)	72	62	30		10				
	Учебная практика	72					72			
	Производственная практика	72						72		
	Экзамен по модулю	12								12
	Всего:	228	62	30		10	72	72		12

2.2. Содержание профессионального модуля ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, час
МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»		72
Раздел 1. Банковские продукты и услуги		36
Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг	Содержание учебного материала Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь. 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. 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, зависимость от доверия клиентов и связь с клиентскими рисками. Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги. Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.	4
	Практические занятия 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». Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей.	4
Тема 1.2. Жизненный цикл	Содержание учебного материала	2
	Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского	

банковского продукта. Ценообразование в банке	продукта. Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.	
	Практические занятия Консультирование клиентов по тарифам банка. Кейс «Проблемы ценообразования в банках». Определение ценовой политики банка.	6
Тема 1.3. Продуктовая линейка банка	Содержание учебного материала	
	Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка. 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.	2
	Практические занятия Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов. Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов». Выявление потребностей клиентов. Кейс «Выбор банковского продукта для физического лица». Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи. Кейс 1. «Недетская выгода банковских продуктов для детей и молодежи». Кейс 2. «Что хочет от банков поколение миллениум».	6
Тема 1.4. Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов	Содержание учебного материала	
	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 бренды. Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды. Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.	4

	Практические занятия Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка». Кейс 1. «Запоминающийся образ банка». Кейс 2. «Сила банковского бренда». Анализ рейтингов банка по данным различных агентств. Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов. Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг.	4
	Самостоятельная работа обучающихся Работа с сайтом АРБ (http://arb.ru/) –определение качества банковского продукта в соответствии со Стандартом качества вкладов физических лиц. Работа с официальным сайтом исследуемого банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): изучение продуктовой линейки. 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. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты рейтинговых агентств): сравнение рейтинга исследуемого банка по данным различных рейтинговых агентств.	4
Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг		36
Тема 2.1. Виды каналов продаж банковских продуктов	Содержание учебного материала 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». 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	4

	продаж. 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.	
	Практические занятия Документальное оформление операций с драгоценными металлами. Документальное оформление операций с иностранной валютой и чеками» Бухучет операций по переоценке средств в иностранной валюте. Бухучет операций с драгоценными металлами. Порядок привлечения драгоценных металлов во вклады юридических лиц. Порядок осуществления сделки купли-продажи драгоценных металлов с поставкой металла в физической форме или с отражением по счетам. Порядок оказания услуг по хранению и перевозке драгоценных металлов. Порядок проведения операций с драгоценными металлами и иностранной валютой с использованием программно-технических средств.	18
	Самостоятельная работа обучающихся Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка. Первый звонок. Кейс «Private banking -сервис мирового уровня». Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания. Кейс «Интернет-банкинг». Пластиковая безопасность.	4
Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов	Содержание учебного материала 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). Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	4

	Практические занятия Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг. Использование различных форм продвижения банковских продуктов. Кейс «Банковская реклама» Реклама для VIP-клиентов банка. Рекламируем наш банк. Кейс «Работа банков в социальных сетях». Кейс «Благотворительность».	4
Тема 2.3. Формирование клиентской базы	Содержание учебного материала	12
	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. Принципы взаимной обязательности, доверительных отношений, ответственности, невмешательства, договорных отношений, законопослушания, дифференцированности. Понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	
	Практические занятия Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.	2
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка презентаций на темы: - Перекрестные продажи cross-sales. - Финансовый супермаркет - розничные продажи типовых услуг. - Финансовый бутик Private banking. - 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.	6

	- Продакт-плейсмент. - Паблик рилейшнз (PR). - Медиа – рилайшенз. - Government Relations. - Основные особенности маркетинга взаимоотношений. - Преимущества лояльного клиента. - CRM – система. - Процесс формирования лояльности клиентов. - Кобрендинговые программы лояльности клиентов.	
Консультации		-
Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет)		-
	Учебная практика (по профилю специальности) Виды работ Занятия в лаборатории «Учебный банк»: 1. Самотестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог». 2. Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту». 3. Тренинги «Деловой этикет», «Деловое общение по телефону». 4. Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников». 5. Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности». 6. Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж». 7. Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов. 8. Тренинг «Презентация продажи банковского продукта». Видеозапись смоделированной ситуации продажи и её последующий анализ. 9. Организация презентации банковских продуктов и услуг. 10. Ролевая игра «Распределение функциональных обязанностей между участниками процесса продаж банковских продуктов и услуг». 11. Тренинг «Определение типа клиента». 12. Практикум «Моделирование поведения клиента». 13. Групповое обсуждение вопросов: - Основные ошибки в общении с клиентами.	72

	- Понятие «трудный клиент». - Причины появления трудных клиентов.	
	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 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.	72
Экзамен по модулю		12
Всего:		228

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация дисциплины проходит в учебном кабинете, предназначенном для проведения теоретических и практических занятий.

Оборудование кабинета: столы, стулья, доска, экран, проектор, ноутбук.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная литература:

1. Банковское дело: учебник/ Н.Н. Наточеева, Ю.А. Ровенский, Ю.Ю. Русанов [и др.]; под ред. Н.Н. Наточеевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Дашков и К°, 2020. – 270 с.

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684197>

2. Банковское право: учебник: [16+]/ Е.А. Малыхина, В.Ю. Миронов, Н.В. Неверова [и др.]; отв. ред. Е.В. Покачалова, Е.Н. Пастушенко. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2020. – 304 с.

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573748>

3. Белотелова Н.П. Деньги. Кредит. Банки: учебник/ Н.П. Белотелова, Ж.С. Белотелова. – 7-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2021. – 380 с.

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684277>

4. Ларионова С.Л. Информационная безопасность дистанционного банковского обслуживания: учебное пособие: [16+]/ С.Л. Ларионова; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва: Прометей, 2022. – 296 с.

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=701063>

Дополнительная литература:

1. Бухгалтерский (финансовый) учет бизнеса: учебник / Г.Я. Остаев, Б.Н. Хосиев, А.Х. Каллагова, Н.Д. Эриашвили. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юнити-Дана, 2020. – 464 с.

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=615699>

2. Бухгалтерский учет: учебник/ А.Ф. Дятлова, Е.Н. Колесникова, В.А. Бородин [и др.]; под ред. Ю.А. Бабаева, В.И. Бобошко, А.Дятловой. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юнити-Дана, 2021. – 624 с.

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=692039>

3. Калинин Н.В. Деньги. Кредит. Банки: учебник/ Н.В. Калинин, Л.В. Матраева, В. Н. Денисов. – 2-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2020. – 304 с.

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621647>

4. Новикова В.И. Бухгалтерский учет финансовых активов в кредитных организациях: учебное пособие: [16+] / В.И. Новикова, Т.Г. Соболевская; под ред. Т.Г. Соболевской; Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Московский государственный университет пищевых производств. – Москва: Директ-Медиа, 2022. – 116 с.

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=695592>

Интернет-ресурсы:

1. <https://www.economy.gov.ru/> - Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации.
2. <https://minfin.gov.ru/> - Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации.
3. <https://sfr.gov.ru/> - Официальный сайт Социального фонда России.
4. <https://www.ffoms.gov.ru/> - Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.
5. <http://www.cbr.ru/> - Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации.
6. <http://www.consultant.ru/> - Справочная правовая система «Консультант Плюс».
7. <http://www.garant.ru/> - Информационно-правовой портал «Гарант».
8. eonline.h1.ru - Каталог ссылок на лучшие экономические и финансовые ресурсы сети Internet как зарубежные, так и российские.
9. <https://www.minfin.ru/ru/performance/audit/> - База данных «Аудиторская деятельность» Минфина России.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по расчетным продуктам	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, подготовке докладов, рефератов и т. д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной и производственной практики; - при проведении тестирования, зачёта по МДК, квалификационного экзамена.
ПК 1.4. Осуществлять межбанковские расчеты	Демонстрация профессиональных знаний банковских продуктов для кредитных организаций	
ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по банковским картам	
ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов	Демонстрация профессиональных знаний кредитных продуктов банка и умений консультирования клиентов по вопросам предоставления кредитов	
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; - точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач.	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, подготовке докладов, рефератов и т. д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной и производственной практики; - при проведении тестирования, зачёта по МДК, квалификационного экзамена.
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.	
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 России, 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 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 процесса профессиональной деятельности на государственном и иностранном 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 презентации и кредитных банковских продуктов.	