

Министерство образования и науки Республики Марий Эл
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Республики Марий Эл «Марийский политехнический техникум»

СОГЛАСОВАНО:

Бизнес-партнёр по управлению персоналом
Отделение Марий Эл №8614
ПАО «Сбербанк»


Головина Е.В.
«12»  2022 г.



УТВЕРЖДАЮ:

Директор ГБПОУ Республики
Марий Эл «МПТ»


Морозов Н.И.
«12»  2022 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**ПМ.03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ
РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ**

**программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности СПО
38.02.07 Банковское дело**

Программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.02.07 Банковское дело, утверждённого приказом Министерства образования и науки РФ от 05.02.2018 № 67 с изменениями, утверждёнными приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 13 июля 2021 г. N 450.

Организация-разработчик:

Государственное бюджетное образовательное учреждение Республики Марий Эл «Марийский политехнический техникум» (ГБПОУ Республики Марий Эл «МПТ»)

Разработчики:

Яковлева Н.Л., мастер производственного обучения ГБПОУ Республики Марий Эл «МПТ»

Лисин В.С., заместитель директора по учебной работе ГБПОУ Республики Марий Эл «МПТ»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	15
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	17

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ 03. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка)»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности ВД 03: Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих и 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
ВД 3	«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» (20002 Агент банка)
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. Перечень личностных результатов

Код	Наименование личностных результатов
ЛР 10	Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.
ЛР 13	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности.

ЛР 14	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.
ЛР 15	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.
ЛР 16	Способный в цифровой среде проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающей информации.
ЛР 17	Признающий ценность непрерывного образования, ориентирующийся в изменяющемся рынке труда, управляющий собственным профессиональным развитием.
ЛР 18	Проявляющий самостоятельность и личную ответственность за свои поступки в соответствии с общечеловеческими ценностями и нравственными нормами, принимающий активное участие в социально значимых мероприятиях.
ЛР 19	Способный ставить перед собой цели под возникающие жизненные задачи, подбирать способы решения и средства развития, содействующий поддержанию престижа своей профессии и образовательной организации.

1.1.4. В результате освоения профессионального модуля студент 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; – осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.
знать:	– определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта; – классификацию банковских операций;

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

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего – 258 часов, включая:

на освоение **МДК.03.01 Выполнение работ по профессии "Агент банка"** – 66 часов; в том числе:

теоретическое обучение – 30 часов;

практические занятия – 30 часов;

самостоятельная работа – 6 часов;

учебная практика – 72 часа;

производственная практика – 108 часов.

экзамен по ПМ.03 – 12 часов; в том числе:

консультация – 6 часов;
промежуточная аттестация (экзамен) – 6 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций, личностных результатов	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	В т.ч. в форме практ. подготовки	Объем профессионального модуля, час.							
				Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем							Самостоятельная работа
				Обучение по МДК			Практики		Консультации	Экзамены	
				Всего	В том числе						
					лабораторных и практических занятий	курсовых работ (проектов)	учебная	производственная			
ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 2.2, ОК 01 – ОК 05, ОК 09 – ОК 11, ЛР 10, ЛР 13 – ЛР 19	Раздел 1. Банковские продукты и услуги	39	20	36	20	-	-	-	-	-	3
ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 2.2, ОК 01 – ОК 05, ОК 09 – ОК 11, ЛР 10, ЛР 13 – ЛР 19	Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	27	10	24	10	-	-	-	-	-	3
ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 2.2, ОК 01 – ОК 05, ОК 09 – ОК 11, ЛР 10, ЛР 13 – ЛР 19	Учебная практика, часов	72	72				72	-	-	-	-
ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 2.2, ОК 01 – ОК 05, ОК 09 – ОК 11, ЛР 10, ЛР 13 – ЛР 19	Производственная практика (по профилю специальности), часов	108	108					108	-	-	-
	Экзамен по модулю	12							6	6	-
	Всего:	258	210	60	30	-	72	108	6	6	6

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ.03

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся	Объем в часах
1	2	3
Раздел 1. Банковские продукты и услуги		39
МДК.03.01. Выполнение работ по профессии "Агент банка"		36
Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг	Содержание	8
	1. 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.	2
	2. Особенности банковских услуг. Базовые: неосвязаемость, 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.	1
	3. 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.	1
	В том числе практических занятий	4
	<i>Практическое занятие №1.</i> 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
	<i>Практическое занятие №2.</i> Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей.	2

1	2	3
Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.	Содержание	8
	1. Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.	2
	2. Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.	2
	В том числе практических занятий	4
	<i>Практическое занятие №3. Консультирование клиентов по тарифам банка: Кейс «Проблемы ценообразования в банках».</i>	2
	<i>Практическое занятие №4. Определение ценовой политики банка.</i>	2
Тема 1.3. Продуктовая линейка банка.	Содержание	10
	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
	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.	2
	В том числе практических занятий	6
	<i>Практическое занятие №5. Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов: Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов».</i>	2
	<i>Практическое занятие №6. Выявление потребностей клиентов: Кейс «Выбор банковского продукта для физического лица».</i>	2
	<i>Практическое занятие №7. 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».</i>	2
Тема 1.4. Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.	Содержание	10
	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 бренды. Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Бренды по направлениям бизнеса. Продук-	2

1	2	3
	товые бренды.	
	2. Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.	2
	В том числе практических занятий	6
	Практическое занятие №8. Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка: Кейс 1. «Запоминающийся образ банка». Кейс 2. «Сила банковского бренда».	2
	Практическое занятие №9. Анализ рейтингов банка по данным различных агентств.	1
	Практическое занятие №10. Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов.	1
	Практическое занятие №11. Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг.	2
Тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1		3
1. Работа с сайтом АРБ (http://arb.ru/) –определение качества банковского продукта в соответствии со Стандартом качества вкладов физических лиц.		
2. Работа с официальным сайтом исследуемого банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги.		
3. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): изучение продуктовой линейки.		
4. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): ознакомление с организационной структурой банка, его логотипом, слоганом, миссией, ценностями банка, его лицензиями, составом акционеров, историей развития.		
5. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты рейтинговых агентств): сравнение рейтинга исследуемого банка по данным различных рейтинговых агентств.		
Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг		27
МДК.03.01. Выполнение работ по профессии "Агент банка"		24
Тема 2.1. Виды каналов продаж банковских продуктов	Содержание	8
	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».	2
	2. Политика банка в области продаж банковских продуктов. Организация продаж банковских про-	1

1	2	3
	дуктов. 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.	1
	В том числе практических занятий	4
	<i>Практическое занятие №12.</i> Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка.	2
	<i>Практическое занятие №13.</i> Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания.	2
Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов.	Содержание	8
	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).	2
	2. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	2
	В том числе практических занятий	4
	<i>Практическое занятие №14.</i> Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг.	2
	<i>Практическое занятие №15.</i> Использование различных форм продвижения банковских продуктов: Кейс «Банковская реклама». Практическое задание «Реклама для VIP-клиентов банка». Практическое задание «Рекламируем наш банк». Кейс «Работа банков в социальных сетях». Кейс «Благотворительность».	2
Тема 2.3. Формирование клиентской базы.	Содержание	6
	1. Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов.	1
	2. Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами. Принципы взаимной заинтересован-	1

1	2	3
	ности, платности, рациональной деятельности, обеспечения ликвидности. Принципы взаимной ответственности, 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.	2
	<i>В том числе, практических занятий</i>	2
	<i>Практическое занятие №16</i> Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.	2
Дифференцированный зачёт.		2
Тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 2		
Самостоятельное изучение вопросов «Обеспечение защиты прав и интересов клиентов», «Банковская тайна», «Ответственность банка в случае причинения ущерба интересам клиентов».		3
Учебная практика		72
Виды работ – Самотестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог». – Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту». – Тренинги «Деловой этикет», «Деловое общение по телефону». – Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников». – Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности». – Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж». – Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов. – Тренинг «Презентация продажи банковского продукта». Видеозапись смоделированной ситуации продажи и её последующий анализ. – Организация презентации банковских продуктов и услуг. – Ролевая игра «Распределение функциональных обязанностей между участниками процесса продаж банковских продуктов и услуг». – Тренинг «Определение типа клиента». – Практикум «Моделирование поведения клиента». – Групповое обсуждение вопросов: основные ошибки в общении с клиентами, понятие «трудный клиент», причины появления		72

1	2	3
трудных клиентов, преодоление безразличия клиентов, критерии выбора банка клиентами, причины, по которым клиент меняет банк, основные принципы долгосрочного сотрудничества банка с клиентами.		
Производственная практика		108
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.		108
Консультация		6
Экзамен по модулю		6
Всего:		258

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрено наличие следующих специальных помещений:

- кабинета междисциплинарных курсов;
- лаборатории учебный банк;

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект наглядных пособий;
- комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения:

- ноутбук;
- интерактивная система;
- колонки.

Оборудование лаборатории учебный банк:

- рабочие места обучающихся, оборудованные персональными компьютерами с доступом к сети Интернет – 15;
- рабочее место преподавателя с ноутбуком;
- принтер;
- сканер;
- мультимедийный проектор с экраном;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- счётчик монет;
- выносная лупа;
- просмотровый прибор ППН;
- счётная машина.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд техникума имеет печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы, используемые в образовательном процессе.

3.2.1. Основные печатные издания

1. Ларина О. И. Банковское дело. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования / О. И. Ларина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 234 с.

2. Мартыненко Н.Н. Банковское дело. В 2 частях. Часть 1: учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова,

О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева; под редакцией Н. Н. Мартыненко. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 368 с.

3. Мартыненко Н.Н. Банковское дело. В 2 частях. Часть 2: учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова, О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева; под редакцией Н. Н. Мартыненко. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 217 с.

3.2.2. Основные электронные издания

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» (с изменениями).

3. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (с изменениями).

4. Банковское дело: учебник и практикум для среднего профессионального образования / 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/544958> (дата обращения: 27.08.2023).

5. 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/543764> (дата обращения: 27.08.2023).

3.2.3. Интернет-ресурсы:

1. Банковское дело – лекции, учебники, полезные статьи: www.univelive.ru

2. Ежемесячный журнал для специалистов банковского дела: www.bankdelo.ru

3. Интересные заметки и наблюдения по многим вопросам, связанным с финансами, банками и маркетингом: www.klen2.ru

4. О банках, о кредитах, о процентах, о деньгах и финансах: www.bankir.ru

5. Сайт Центрального банка Российской Федерации: www.cbr.ru

6. Сайт о банковской деятельности: www.bankir.ru

7. Электронный ресурс Банка России - Режим доступа <http://www.cbr.ru> .

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
1	2	3
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 студентов – при выполнении и защите практических занятий, тестирования, проверочных работ; – при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности	– оперативность поиска, результативность анализа и интерпретации информации и ее использование для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития; – широта использования различных источников информации, включая электронные.	Экспертная оценка результатов деятельности студентов – при выполнении и защите практических занятий, тестирования, проверочных работ; – при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие	– демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; – выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; – осознанное планирование повышения квалификации; – демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	Экспертная оценка результатов деятельности студентов – при выполнении и защите практических занятий, тестирования, проверочных работ; – при выполнении индивидуальных домашних заданий – при выполнении работ по учебной и производственной практике.
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	Экспертная оценка результатов деятельности студентов – при выполнении и защите практических

1	2	3
		занятий; – при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	– демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	Экспертная оценка результатов деятельности студентов – при выполнении работ по учебной и производственной практике.
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.	Экспертная оценка результатов деятельности студентов – при выполнении и защите практических занятий; – в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций; – при выполнении индивидуальных домашних заданий; – при выполнении работ по учебной и производственной практике.
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.	Экспертная оценка результатов деятельности студентов – при выполнении и защите практических занятий; – при выполнении работ по учебной и производственной практике.
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 выставления презентации и кредитных банковских продуктов.	Экспертная оценка результатов деятельности студентов – при выполнении и защите практических занятий; – в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций; – при выполнении индивидуальных домашних заданий; – при выполнении работ

1	2	3
		по учебной и производственной практике.
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 студентов – при выполнении и защите практических занятий; – в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций; – при выполнении индивидуальных домашних заданий; – при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ПК 1.4. Осуществлять межбанковские расчеты	– демонстрация профессиональных знаний банковских продуктов для кредитных организаций.	Экспертная оценка результатов деятельности студентов – при выполнении и защите практических занятий; – в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций; – при выполнении индивидуальных домашних заданий; – при выполнении работ по учебной производственной практике.
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.	Экспертная оценка результатов деятельности студентов – при выполнении и защите практических занятий; – в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций; – при выполнении индивидуальных домашних заданий; – при выполнении работ по учебной и производственной практике.

1	2	3
ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов	– демонстрация профессиональных знаний кредитных продуктов банка и умений консультирования клиентов по вопросам предоставления кредитов.	Экспертная оценка результатов деятельности студентов – при выполнении и защите практических занятий; – в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций; – при выполнении индивидуальных домашних заданий; – при выполнении работ по учебной и производственной практике.

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Лисин Владимир Сергеевич

Организация: Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Республики Марий Эл «Марийский
политехнический техникум»

Должность: Директор

Дата подписания: 09.09.2024 10:20

Уникальный программный ключ:

698-3624d04103d3d6e711b9713812b602bee0f01d783bd72cde1418e0d79a021c8d