



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ
Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Республики Марий Эл
«ЙОШКАР-ОЛИНСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

УТВЕРЖДАЮ

Директор
ГБПОУ Республики Марий Эл
«Йошкар-Олинский
технологический колледж»



А.В. Ванюшин
А.В. Ванюшин

09
2022 г.

**ОСНОВНАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ –
профессиональной подготовки по должности служащего
20002 АГЕНТ БАНКА**

Йошкар-Ола
2022 г.

Основная программа профессионального обучения – профессиональной подготовки по должности служащего 20002 Агент банка разработана в соответствии с профессиональным стандартом ПС 08.027 Специалист по платежным услугам, регистрационный номер 858, утвержденного Приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 14 ноября 2016 г. № 645н (зарег. в Минюсте России 24.11.2016 N 44419), Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело, приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02.07.2013 № 513 «Об утверждении Перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение».

Нормативный срок освоения программы 120 часов при очной форме подготовки.

Организация-разработчик:

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Республики Марий Эл «Йошкар-Олинский технологический колледж»

Разработчики:

Калинина В.В., преподаватель финансово-экономических дисциплин ГБПОУ Республики Марий Эл «ЙОТК»

Рассмотрено цикловой методической комиссией Финансово-экономических дисциплин ГБПОУ Республики Марий Эл «ЙОТК»

№ 1 от «1» сентября 2022 г.

Председатель ЦМК  /Ржавина Ю.Б./

Рецензенты:

Чиликова Т.И., преподаватель финансово-экономических дисциплин ГБПОУ Республики Марий Эл «ЙОТК»

Богданова Е.В., ведущий специалист АОДОБ Филиала Газпромбанк (АО) «Приволжский» в г. Нижнем Новгороде (Йошкар-Олинская дирекция)

Согласовано: Шипицына Т.А., руководитель дополнительного офиса в Дополнительном офисе № 8614/022 отделения Марий Эл №8614 ПАО Сбербанк.

СОДЕРЖАНИЕ

1	ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ	4
2	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ОСНОВНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ	7
3	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ОСНОВНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ	13
4	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОСНОВНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ	15

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

по должности служащего
20002 «Агент банка»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения основной программы профессионального обучения

Основная программа профессиональной подготовки направлена на получение компетенций, необходимых для выполнения профессионального вида деятельности, приобретение новой квалификации по должности служащего «Агент банка» 3-его уровня квалификации.

Обучение по программе осуществляется в составе учебной группы.

Форма обучения – очная.

Продолжительность учебного часа теоретических и практических занятий – 1 академический час (45 минут). Реализация программы предполагает теоретическую и практическую подготовку.

Форма итоговой аттестации – квалификационный экзамен.

Форма документа – свидетельство о профессии рабочего, должности служащего.

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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

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 программы профессионального обучения выпускник должен:

Иметь практический опыт	консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам
уметь	<ul style="list-style-type: none"> - осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг; - выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк; - выявлять потребности клиентов; - определять преимущества банковских продуктов для клиентов; - ориентироваться в продуктовой линейке банка; - консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка; - консультировать клиентов по тарифам банка; - выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка; - формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; - использовать личное имиджевое воздействие на клиента; - переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка; - формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг; - осуществлять обмен опытом с коллегами; - организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг; - использовать различные формы продвижения банковских продуктов; - осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.
знать	<ul style="list-style-type: none"> - определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта; - классификацию банковских операций; - особенности банковских услуг и их классификацию; - параметры и критерии качества банковских услуг; - понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы; - структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке; - определение ценовой политики банка, ее объекты и типы; - понятие продуктовой линейки банка и ее структуру; - продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности; - основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений; - 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;

	<ul style="list-style-type: none"> - 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 программы профессионального обучения

Всего часов – 120 академических часов

Из них на освоение МДК – 120 академических часов

В том числе, во взаимодействии с преподавателем 120 академических часов, в т.ч.

- теория – 66 часов
- практические занятия – 48 часов
- итоговая аттестация – 6 часов

2. Структура и содержание основной программы профессионального обучения

2.1. Структура программы профессионального обучения

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак. час.					
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики		
			Всего	В том числе		Учебная	Производственная	
Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов) ¹							
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	Раздел 1. Банковские продукты и услуги	86	86	34	-	-	-	-
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	28	28	14	-	-	-	-
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	Производственная практика	-				-	-	-
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	Итоговая аттестация	6	6	-	-	-	-	-
	Всего:	120	120	48	-	-	-	-

2.2. Тематический план и содержание программы профессионального обучения

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. Виды банковских продуктов и услуг.		86
Тема 1.1. Виды банковских операций	<ol style="list-style-type: none"> 1. Профессия Агент банка на рынке труда. 2. О профессии Агент банка. 3. Как стать Агентом банка? 	2
Тема 1.2. Рынок банковских продуктов и услуг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие и характеристика банковских продуктов и услуг. 2. Основные виды банковских продуктов и услуг. 	2
Тема 1.3. Идентификация клиентов физических лиц	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие идентификации, нормативные документы, ответственность. 2. Виды идентификации. 	12
	<ol style="list-style-type: none"> 3. Документы, удостоверяющие личность. 	
	<ol style="list-style-type: none"> 4. Статус физического лица (резидент / нерезидент). 	
	<ol style="list-style-type: none"> 5. Работа с клиентами в режиме Клиентской сессии при их обращении в ВСП. 	
	<ol style="list-style-type: none"> 6. Порядок проверки документов, подтверждающий доход и трудовую занятость. 	
	Практическое занятие № 1 <ol style="list-style-type: none"> 1. Идентификация клиентов. 2. Определение документов удостоверяющих личность и сроки действия. 	
	Практическое занятие № 2 <ol style="list-style-type: none"> 3. Определение гражданства и статуса ФЛ. 4. Порядок проверки документов, удостоверяющих личность физического лица. 	
Практическое занятие № 3 <ol style="list-style-type: none"> 5. Визуальный осмотр и проверка элементов защиты паспорта. 6. Порядок проверки документов, подтверждающих трудовую занятость и доход. 		

Тема 1.4. Кассовые операции и выполнения работ кассиром	1. Порядок ведения кассовых операций в банках.	14	
	2. Основные требования, предъявляемые к оформлению кассовых документов.		
	3. Общие положения по организации кассовой работы и обеспечению сохранности банковских ценностей		
	4. Кассовое обслуживание физических лиц.		
	5. Кассовое обслуживание юридических лиц.		
	7. Организация работы с денежной наличностью при использовании банкоматов.		
	8. Операции по доставке и инкассации денег.		
	9. Хранение денег и других ценностей.		
	10. Ревизия ценностей и проверка организации кассовой работы. 11. Договор о материальной ответственности.		
Практическое занятие № 4		8	
1. Кассовое обслуживание физических лиц			
Практическое занятие № 5			
2. Кассовое обслуживание юридических лиц.			
Тема 1.5. Депозитные операции	1. Общие понятия о депозите и депозитном договоре.		8
	2. Классификация депозитных операций.		
	3. Депозитные сберегательные сертификаты и банковские векселя.		
	4. Депозитная политика банка.		
	Практические занятия №6		
1. Процентные ставки (простая и сложная), порядок их расчета		22	
Практические занятия №7			
2. Порядок расчета суммы, которую необходимо накопить			
Тема 1.6. Операции по вкладам населения	1. Общие условия по вкладам, страхование вкладов.	22	
	2. Виды вкладов. Основные условия по вкладам. Порядок исчисления процентов по вкладам.		
	3. Порядок распоряжения вкладами.		
	4. Договор по банковскому вкладу.		
	5. Права и обязанности сторон.		
	6. Порядок оформления договора банковского вклада.		
	7. Доверенности по вкладам.		
	8. Распоряжения вкладчика на случай смерти (завещания).		
	9. Универсальный договор банковского обслуживания (УДБО)		
	10. Классификация пластиковых карточек.		
	11. Карточки для банковских автоматов (дебетовые).		

	<p>12. Порядок работы с кредитной картой. 13. Расчеты пластиковыми карточками</p> <p>Практические занятия №8 1. Документы, которые предоставляют клиенты при открытии вклада, на имя которого Банком открывается вклад\счет</p> <p>Практические занятия №9 2. Оформление договора банковского вклада</p> <p>Практические занятия №10 3. Оформление доверенности по вкладам 4. Оформление Распоряжения вкладчика на случай смерти 5. Деловая игра (распоряжения вкладами, открытие вклада несовершеннолетними, доверенности)</p> <p>Практические занятия №11 6. Расчеты пластиковыми карточками. 7. Мозговой штурм: выгоды и преимущества по ДК и КК.</p> <p>Практические занятия №12 9. Порядок расчета льготного периода по КК, суммы оплаты.</p>	
Тема 1.7 Безналичные расчеты	<p>1. Содержание и порядок заполнения расчетных документов. 2. Виды платежных документов, порядок проверки их соответствия условиям и формам расчетов.</p> <p>Практические занятия №13 1. Оформление расчетных документов.</p>	6
Тема 1.8 Кредитные услуги и продукты	<p>1. Кредитные операции банка: их сущность, значение, классификация. 2. Функции и принципы банковского кредита. 3. Организация кредитного процесса физических лиц в ПАО Сбербанк: виды кредитов, порядок предоставления кредита, кредитоспособность клиента. 4. Кредитный договор. 5. Сопровождение кредита. Формы обеспечения возвратности кредита.</p> <p>Практические занятия №14 1. Учет требования, которым должен соответствовать каждый участник для получения потребительского кредита в Сбербанке России. 2. Работа с формами документов, подтверждающими финансовое состояние и трудовую занятость. 3. Визуальную оценку пакета документов и клиента.</p>	14

	<p>Практические занятия №15</p> <p>4. Определение минимальной суммы обеспечения по планируемому к выдаче кредиту.</p> <p>5. Расчет трудового стажа.</p> <p>6. Расчет среднемесячного дохода.</p>	
	<p>Практические занятия №16</p> <p>7. Расчет ежемесячного платежа и суммы переплаты.</p> <p>8. Подбор и оформление потребительских кредитов (заполнение анкет).</p>	
<p>Тема 1.9. Продукты УКО и технология продаж</p>	<p>1. УДБО.</p> <p>2. Мобильный банк.</p>	<p>6</p>
	<p>3. СбербанкОнлайн.</p> <p>4. Автоплатеж сотовой связи.</p> <p>5. Автоплатеж ЖКХ.</p>	
	<p>Практические занятия №17</p> <p>1. Технология продаж.</p>	
<p>Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг.</p>		<p>28</p>
<p>Тема 2.1 Коммуникации в деловой сфере</p>	<p>1. Общение как взаимодействие</p> <p>2. Деловое общение. Понятие делового общения.</p>	<p>6</p>
	<p>Практические занятия №18</p> <p>1. Онлайн-тестирование по изучению личностной предрасположенности к конфликтному поведению.</p> <p>2. Выявление ведущей системы представления информации: визуальная, аудиальная, кинестетическая.</p>	
	<p>Практические занятия №19</p> <p>3. Барьеры в общении.</p>	
<p>Тема 2.2 Основные методы продажи банковских продуктов и услуг</p>	<p>1. Основные виды продаж банковских продуктов и услуг.</p>	<p>12</p>
	<p>2. Методы продажи банковских продуктов и услуг.</p>	
	<p>3. Пакетный метод продаж.</p>	
	<p>4. Перекрестные продажи и кросс-продажи.</p>	
	<p>5. Прямая почтовая рассылка.</p>	
	<p>Практические занятия №20</p> <p>1. Шаги продаж банковских продуктов.</p>	
<p>Практические занятия №21</p> <p>2. Формирование пакетной продажи банковских продуктов.</p>		
<p>Практические занятия №22</p> <p>3. Матрица кросс-продаж.</p>		

Тема 2.3 Послепродажное обслуживание клиента	1. Организация управления продажами в банке.	6
	2. Работа с отказами клиентов.	
	3. Послепродажное сопротивление клиента.	
Тема 2.4 Стимулирование продаж банковских продуктов и услуг.	Практические занятия №23	4
	1. Приемы снятия возражений клиентов.	
	1. Стимулирование продаж как комплекс мероприятий по продвижению продаж банковских продуктов.	
Практические занятия №25		
	1. Стимулирование продаж банковских продуктов.	
Итоговая аттестация		6
Всего		120

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

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

Лаборатория «Учебный банк», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.1 Примерной программы по специальности 38.02.07 Банковское дело.

Оснащенные базы практики, в соответствии с п. 6.1. 2.3 Примерной программы по специальности 38.02.07 Банковское дело.

3.2. Особенности организации образовательного процесса по дисциплине для лиц с ограниченными возможностями здоровья.

По заявлению обучающегося

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД

3.3. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, для использования в образовательном процессе.

3.3.1. Печатные издания²

1. Основы банковского дела: учебник для СПО/ Е.Б.Стародубцева. — 2-е изд., перераб. и доп.— М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015. — 288 с..

2. Банковское дело в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для СПО / В. А. Боровкова [и др.] ; под ред. В. А. Боровковой. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 390 с.

3. Банковское дело в 2 ч. Часть 2 : учебник для СПО / Е. Ф. Жуков [и др.] ; под ред. Е. Ф. Жукова, Ю. А. Соколова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 301 с..

4. Ларина, О. И. Банковское дело. Практикум : учеб.пособие для СПО / О. И. Ларина. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 251 с.

5. Костерина, Т. М. Банковское дело : учебник для СПО / Т. М. Костерина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 332 с.

6. Галанов В.А. Основы банковского дела: учебник для СПО. / В.А. Галанов. — 2-е изд. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. — 288 с. —

7. Банковское дело : учебник и практикум для СПО / под ред.В. А. Боровковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 623 с.

3.3.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

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

2. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».- Режим доступа <http://www.consultant.ru>
3. Справочно-правовая система «ГАРАНТ».- Режим доступа <http://www.aero.garant.ru>
4. Информационный банковский портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>.
5. Материалы сайта Ассоциации российских банков: Координационный комитет по стандартам качества банковской деятельности. Стандарты качества банковской деятельности (СКБД) Ассоциации российских банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arb.ru>.
6. Материалы Информационного агентства – портала Bankir.ru [Элек-тронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankir.ru>.

3.3.3. Дополнительные источники

Нормативные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ с изменениями.
2. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. 23.05.2018 г.).
3. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ « О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. 23.04.2018 г.).

Дополнительные учебные издания

4. Банковский маркетинг: учебник/ под ред. д.э.н., проф. Ю.А. Ровенского, д.э.н. проф. Наточеевой Н.Н. / - М.: изд-во "Проспект", - 2016. - 271 с.
5. Банковское дело / ред. Г.Г. Коробова. - М.: Экономистъ, 2016. - 751 с.
6. Банковское дело. В 2 ч. Часть 1. Общие вопросы банковской деятельности : учебник для бакалавриата / А. М. Тавасиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 186 с.
7. Банковское дело. В 2 ч. Часть 2. Технологии обслуживания клиентов : учебник для бакалавров / А. М. Тавасиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. —301 с.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

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

	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	Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.	Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности	Демонстрация навыков использования информационных технологий в профессиональной деятельности; анализ и оценка информации на основе применения профессиональных технологий, использование информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для реализации профессиональной деятельности	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике. Оценка умения решать профессиональные задачи с использованием современного программного обеспечения
ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках.	Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.

ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.	Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности. Демонстрация знаний порядка выстраивания презентации и кредитных банковских продуктов.	Оценка знаний и умений обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий.
ПК 1.1 Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по расчетным продуктам.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий.
ПК 1.4 Осуществлять межбанковские расчеты.	Демонстрация профессиональных знаний банковских продуктов для кредитных организаций.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий.
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.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий.
ПК 2.2 Осуществлять и оформлять выдачу кредитов	Демонстрация профессиональных знаний кредитных продуктов банка и умений консультирования клиентов по вопросам предоставления кредитов.	Оценка деятельности обучающегося.

Рецензия
по образовательной программе профессионального обучения
«Агент Банка», разработанную Калининой Валентиной Витальевной

Представленная на рецензию рабочая программа по образовательной программе профессионального обучения «Агент Банка» предназначена для приобретения профессиональных компетенций школьниками. Программа разработана для того, чтобы дать возможность школьникам сделать профессиональный выбор, развить интерес к будущей профессии. Программа разработана на основе Федеральных Государственных образовательных стандартов.

Программа включает: общую характеристику рабочей программы, структуру и содержание профмодуля, условия реализации, контроль и оценку результатов освоения профмодуля. В структуре профмодуля распределены учебные часы по темам, дано основное содержание учебного материала, представлены практические работы, виды и тематика самостоятельной работы студентов.

Рабочая программа профессионального модуля составлена логично, структура модуля соответствует принципу единства теоретического и практического обучения, разделы выделены дидактически целесообразно. Последовательность тем, предлагаемых к изучению, направлена на качественное усвоение учебного материала.

Структура профмодуля состоит из двух разделов. Наименования разделов и тем раскрывают основные понятия и содержание модуля. В первом разделе рассматривается характеристика банковских продуктов и услуг. Второй раздел касается вопросов продажи и продвижения банковских продуктов и услуг. По каждой теме указано содержание учебного материала.

Программа содержит перечень практических работ (50 часов), необходимых для отдельных тем, где предусмотрено решение задач, проведение деловых игр, анализ производственных ситуации, работа с документацией. По темам, требующим дополнительной информации, предложен перечень самостоятельных работ.

Изучение данного профессионального модуля позволит школьникам сформировать профессиональные компетенции по специальности 38.02.07 «Банковское дело», развить интерес к будущей профессии.

Рецензент

Чиликова Т.И., преподаватель финансово-экономических дисциплин ГБПОУ Республики Марий Эл «ЙОТК»

Рецензия
по образовательной программе профессионального обучения
«Агент Банка», разработанную Калининой Валентиной Витальевной

Представленная на рецензию рабочая программа по образовательной программе профессионального обучения «Агент Банка» предназначена для приобретения профессиональных компетенций школьниками. Программа дает возможность школьникам сделать профессиональный выбор, развить интерес к будущей профессии. Программа разработана на основе Федеральных Государственных образовательных стандартов СПО.

В тематическом плане определены основные разделы профессионального модуля, грамотно распределены учебные часы. Содержание программы состоит из двух основных разделов, в которых раскрывается весь круг вопросов по данному профмодулю.

В общей характеристике рабочей программы указаны цели и планируемые результаты освоения профессионального модуля, перечень общих и профессиональных компетенций, знания и умения, полученные в результате освоения профессионального модуля.

Содержание и изложение тематического плана логично и последовательно: сначала рассматриваются основные понятия и характеристика банковских продуктов и услуг, общие положения по организации кассовой работы, затем изучаются вопросы продажи и продвижения банковских продуктов и услуг.

Наиболее актуальными на сегодняшний день являются вопросы формирования имиджа делового человека и деловой коммуникации.

Теоретическая часть дополнена практическими работами по различным темам.

В программе представлены формы и методы контроля и оценки результатов обучения. Внутренняя структура программы отличается логичностью и последовательностью, содержит все необходимые разделы.

Изучение данного профмодуля позволит развить общие и профессиональные компетенции школьников и поможет в выборе будущей профессии.

Рецензент

Богданова Е.В., ведущий специалист АОДОБ Филиала
Газпромбанк (АО) «Приволжский» в г. Нижнем Новгороде
(Йошкар-Олинская дирекция)