

Аннотация
рабочей программы профессионального модуля
**ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям
рабочих, должностям служащих**

**1. Место профессионального модуля в структуре основной
образовательной программы**

ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих входит в профессиональный учебный цикл в соответствии с ФГОС по специальности среднего профессионального образования 38.02.07 Банковское дело.

2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности: выполнение работ по профессии «Агент банка» и соответствующие ему общие компетенции, и профессиональные компетенции:

Перечень общих компетенций

Код	Общие компетенции
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
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.
ЛР 3	Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.
ЛР 4	Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».
ЛР 5	Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.
ЛР 6	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.
ЛР 7	Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.
ЛР 8	Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.
ЛР 9	Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР 10	Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.
ЛР 11	Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.
ЛР 12	Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.
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

Перечень профессиональных компетенций

Код	Профессиональные компетенции
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

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Иметь практический опыт:	Консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам
уметь	- осуществлять поиск информации о состоянии рынка

	<p>банковских продуктов и услуг; [L] [SEP] выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;</p> <ul style="list-style-type: none"> - выявлять потребности клиентов; [L] [SEP] определять преимущества банковских продуктов для клиентов; [L] [SEP] ориентироваться в продуктовой линейке банка; [L] [SEP] консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка; [L] [SEP] консультировать клиентов по тарифам банка; - выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка; [L] [SEP] - формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; [L] [SEP] - использовать личное имиджевое воздействие на клиента; [L] [SEP] - переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка; [L] [SEP] - формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг; [L] [SEP] - осуществлять обмен опытом с коллегами; [L] [SEP] - организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг; [L] [SEP] - использовать различные формы продвижения банковских продуктов; [L] [SEP] - осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.
<p>знать</p>	<ul style="list-style-type: none"> - определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта; [L] [SEP] - классификацию банковских операций; [L] [SEP] особенности банковских услуг и их классификацию; - параметры и критерии качества банковских услуг; <p>[L] [SEP] понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы; [L] [SEP]</p>

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

	<ul style="list-style-type: none"> - способы продвижения банковских продуктов;^[1]_[SEP] - правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг; - принципы взаимоотношений банка с клиентами; - психологические типы клиентов;^[1]_[SEP] - приёмы коммуникации;^[1]_[SEP] - способы выявления потребностей клиентов; - каналы для выявления потенциальных клиентов.
--	--

3. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 248 часа.

Из них на освоение:

МДК.03.01 - 92 часа,

самостоятельная работа 24 часа.

квалификационный экзамен 12 часов.

на практики, в том числе учебную 72 часа

на производственную (по профилю специальности) – 72 часа

4. Тематический план профессионального модуля

Раздел 1. Банковские продукты и услуги

Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг