

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 |

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 | <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 |

| | |
|--------------|--|
| | <p>банковских продуктов;^{[1][1]}_[SEP]</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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;^{[1][1]}_[SEP] - классификацию банковских операций;^{[1][1]}_[SEP] особенности банковских услуг и их классификацию; - параметры и критерии качества банковских услуг; ^{[1][1]}_[SEP] понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;^{[1][1]}_[SEP] - структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;^{[1][1]}_[SEP] - определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;^{[1][1]}_[SEP] - понятие продуктовой линейки банка и ее структуру; ^{[1][1]}_[SEP] продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;^{[1][1]}_[SEP] - основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений; ^{[1][1]}_[SEP] организационно-управленческую структуру банка;^{[1][1]}_[SEP] - составляющие успешного банковского бренда;^{[1][1]}_[SEP] - роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;^{[1][1]}_[SEP] - 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 |

| | |
|--|---|
| | <p>продуктов и услуг;</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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;^[1]_[SEP] - 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