

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования

**«Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
(Финансовый университет)**

Московский финансовый колледж

СОГЛАСОВАНО

Заместитель Председателя
Правления, начальник
Департамента кредитования
АКБ «ФОРА-БАНК» (АО)
М.Н. Мельник

«16» июня 2026 г.

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора
по методической работе
Московского
финансового колледжа
С.М. Симонова

«18» июня 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.03 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»

по специальности 38.02.07 Банковское дело

на базе основного общего образования

Москва – 2026

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.07 Банковское дело

Разработчик:

Смирнова Елена Александровна, преподаватель

Рабочая программа профессионального модуля рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметной (цикловой) комиссии Специальных финансово-кредитных дисциплин.

Протокол от «12» мая 2026 г. № 12

Председатель предметной (цикловой)
комиссии



Т.Л. Комарова

1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Общие компетенции
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Профессиональные компетенции
ВД	Освоение видов работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
ПК 3.1.	Проводить консультирование клиентов по основным банковским продуктам и услугам
ПК 3.2.	Осуществлять продвижение банковских продуктов и услуг

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент должен:

иметь практический опыт	<ul style="list-style-type: none"> - консультирования клиентов - продвижения банковских продуктов и услуг
уметь	<ul style="list-style-type: none"> - собирать и использовать информацию с целью поиска потенциальных клиентов; - использовать различные каналы для выявления потенциальных клиентов; - устанавливать деловые контакты с потенциальными клиентами; - мотивировать потенциальных клиентов к сотрудничеству; - использовать технические средства коммуникации; - организовывать деловые встречи с клиентами; - владеть техникой ведения переговоров с клиентами; - организовывать презентации банковских продуктов и услуг; - предотвращать и разрешать конфликтные ситуации в переговорах; - формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; - использовать личное имиджевое воздействие на клиента; - использовать современные офисные технологии для ведения переговоров; - информировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах; - компетентно отвечать на вопросы клиентов о банковских продуктах и услугах; - выявлять потребности клиентов; - стимулировать клиентов повторно обращаться в банк.
знать	<ul style="list-style-type: none"> - источники и методы сбора информации; - приемы коммуникации; - принципы и правила установления контактов с клиентами; - способы мотивирования потенциальных клиентов; - способы работы с различными техническими средствами коммуникации; - психологические типы клиентов; - правила ведения переговоров; - правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг; - технику общения во время ведения переговоров; - правила поведения в конфликтных ситуациях; - политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг; - основы формирования личного имиджа, нормы речевого этикета; - потребности клиентов, способы выявления потребностей клиентов; - организационно-управленческую структуру банка; - политику и перспективы развития банка; - банковские продукты и услуги; - способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 218, в том числе в форме практической подготовки 172 час.

Из них на освоение МДК 98 час.

в том числе самостоятельная работа 12 час.

Практики, в том числе

производственная (по профилю специальности) 108 час.

Экзамен по модулю 12 час.

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Объем профессионального модуля, ак. час.											
Коды компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	в т.ч. в форме практической подготовки	Работа студентов во взаимодействии с преподавателем							Самостоятельная работа
				Обучение по МДК				Практики			
				Всего	Промежуточная аттестация	Лабораторные и практические занятия	Курсовые проекты (работы)	Учебная	Производственная		
										в том числе	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
ОК 01 - ОК 09, ПК 3.1, ПК 3.2	МДК.03.01 Технология выполнения работ по должности служащего «Агент банка»	98	52	86	-	52	-	-	-	12	
ОК 01 - ОК 09, ПК 3.1, ПК 3.2	Производственная практика	108	108						108	-	
ОК 01 - ОК 09, ПК 3.1, ПК 3.2	Промежуточная аттестация	12	12	-		-	-	-	-	-	
	Всего:	218	172	86	-	52		-	108	12	

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа студентов, курсовой проект (работа)	Объем в часах
1	2	3
МДК. 03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка»		98/52
Раздел 1. Банковские продукты и услуги		60/30
Тема 1.1. «Банковская триада. Качество банковских услуг».	Содержание. 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. 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. 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 В том числе практических занятий и лабораторных работ	10 6
	Практическое занятие №1. «Продукт, услуга, сервис в банке в современных условиях» подход: какой сервис хотят клиенты»»	4
	Практические занятия №2, №3, №4, №5. «Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг»	2
		2

Тема 1.2. «Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке».	Кейсы «Удовлетворенность клиентов банковским обслуживанием снизилась, число претензий растет». «Персональный подход: какой сервис хотят клиенты». «Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей».	
	Содержание	10
	1. Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.	4
	2. Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практические занятия №6. «Консультирование клиентов по тарифам банка».	4
	Практическое занятие №7. Кейс «Проблемы ценообразования в банках». Практическое задание на определение ценовой политики банка»	2
Тема 1.3 «Продуктовая линейка банка»	Содержание	16
	1. Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка.	6
	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.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	10
	Практическое занятие 8. «Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов. Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов»»	4
	Практическое занятие 9. «Выявление потребностей клиентов. Кейс «Выбор банковского продукта для физического лица»»	4
	Практическое занятие 10. «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 молодое поколение»	2
	Содержание	14

Тема 1.4. «Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов».	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. Продуктовые бренды.	6
	2. Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.	8
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	
	Практические занятия №11. «Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка». Кейс «Запоминающийся образ банка». Кейс «Сила банковского бренда».	2
	Практическое занятие №12. Анализ рейтингов банка по данным различных агентств.	2
	Практическое занятие №13. Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов	2
Тема 1.5. «Современные стандарты обслуживания в отделениях банка»	Практическое занятие №14. Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг	2
	Содержание	4
	1. Автоматизированное рабочее место агента банка. Требования к коммуникативным особенностям агента банка	2
	2. Внешний вид сотрудника банка. Корпоративная этика в банке.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	Практические занятия №15, №16. «Кодекс служебной профессиональной этики и норм поведения служащего Банка»	2
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы при изучении раздела 1	1. Работа с сайтом АРБ (http://arb.ru/) –определение качества банковского продукта в соответствии со Стандартом качества вкладов физических лиц.	6
	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	38/22

Тема 2.1. «Виды каналов продаж банковских продуктов»	Содержание	20
	<p>1. Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки – стационарная форма и дистанционная форма продаж. Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет». Перекрестные продажи. 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. Преимущества системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк».</p> <p>2. 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 продаж</p> <p>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 и услуг. Кросс-продажа в отделениях банка. Работа с возражениями.</p>	6
	<p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <p>Практические занятия №17, №18, 19. «Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка». Практическое задание «Первый звонок» Кейс «Private banking □ сервис мирового уровня». Практическое задание «Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания». Кейс «Интернет-банкинг».</p> <p>Практическое задание «Пластиковая безопасность».</p> <p>Практическое занятие №20. Техники кросс-продаж в банке</p> <p>Практическое занятие №21, №22. Работа с возражениями.</p>	14 10 2 2 8
	Содержание	

Тема 2.2. «Продвижение банковских продуктов»	<p>1. Понятие продвижения банковских продуктов и услуг. Коммуникативные связи банка с рынком. Элементы комплекса продвижения. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка. Способы продвижения банковских продуктов и услуг. Банковская реклама и связи с общественностью. Имиджевая реклама или брендинг. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения. Поддержание связи с органами власти. Спонсоринг, выставки. Реклама в неавтоформе. Связи с инвесторами. Связи со СМИ.</p> <p>2. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.</p>	2
	<p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p>	6
	<p>Практическое занятие №23. «Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг»</p>	2
Тема 2.3. «Формирование клиентской базы»	<p>Практическое занятие №24, №25. «Использование различных форм продвижения банковских продуктов и услуг» Кейс «Банковская реклама» Практическое задание «Реклама для VIP-клиентов банка». Практическое задание «Рекламируем наш банк». Кейс «Работа банков в социальных сетях». Кейс «Благотворительность».</p>	4
	<p>Содержание</p>	4
	<p>1. Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов.</p> <p>2. 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.</p> <p>3. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.</p>	2
	<p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p>	2
	<p>1. Практическое занятие 26. «Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов»</p>	2
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы при изучении раздела 2		
1. Подготовка презентаций на темы:		6

<ul style="list-style-type: none"> - 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. - Продакт-плейсмент. - Паблик рилейшнз (PR). - Медиа – рилайшенз. - Поддержка связи с органами власти - Основные особенности маркетинга взаимоотношений. - Преимущества лояльного клиента. - CRM – система. - Процесс формирования лояльности клиентов. - Кобрендинговые программы лояльности клиентов. <p>2. Самостоятельное изучение вопросов «Обеспечение защиты прав и интересов клиентов», «Банковская тайна», «Ответственность банка в случае причинения ущерба интересам клиентов».</p>	
Производственная практика (по профилю специальности)	108
<p>Виды работ:</p> <p>1. Знакомство с банком:</p> <ul style="list-style-type: none"> - история создания банка, его местонахождение и правовой статус; - бренд (name, логотип, слоган, миссию и ценности); - наличие лицензий на момент прохождения практики; - состав акционеров банка; - схему организационной структуры банка; - состав филиальной сети; 	12

- 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).	8
3. Знакомство с продуктовой линейкой банка.	8
4. Изучение тарифов банка.	8
5. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов.	8
6. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке.	8
7. Анализ клиентской базы банка.	8
8. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов.	8
9. Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды).	8
10. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов.	8
11. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка).	8
12. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг в банке	8
13. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.	8
Промежуточная аттестация в форме квалификационного экзамена	12
Всего	218

3. Условия реализации рабочей программы профессионального модуля

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

Учебная аудитория для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, а также для проведения текущего контроля, промежуточной и государственной итоговой аттестации – Мастерская Учебный банк:

Специализированная мебель:

Стол ученический – 19 шт.

Стул ученический – 33 шт.

Стул преподавателя – 1 шт.

Доска магнитно-маркерная – 1 шт.

Меловая – 1 шт.

Технические средства обучения:

Компьютер преподавателя - 1 шт.

Компьютер для студентов – 26 шт.

Мультимедийный проектор – 1 шт.

Аудиоколонки – 2 шт.

Помещение для самостоятельной работы – Кабинет Самостоятельной и воспитательной работы:

Специализированная мебель:

Стол компьютерный – 4 шт.

Стулья – 10 шт.

Технические средства обучения:

Компьютер – 4 шт.

МФУ – 1 шт.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд структурного подразделения должен иметь печатные и (или) электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе.

Основные печатные и электронные издания

1. Боровкова, В. А. Банковское дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / под редакцией В. А. Боровковой. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 606 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16819-8. — Текст :

электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568558> (дата обращения: 05.05.2026).

2. Мартыненко, Н. Н. Банковское дело : учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова, О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева ; под редакцией Н. Н. Мартыненко. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 524 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16709-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568548> (дата обращения: 05.05.2026).

3. Маркова, О. М. Осуществление кредитных операций. Практикум : учебное пособие для СПО / О. М. Маркова, Н. Н. Мартыненко, О. И. Лаврушин [и др.]. — Москва : КноРус, 2026. — 297 с. — ISBN 978-5-406-15399-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система BOOK.ru : [сайт]. — URL: <https://book.ru/book/959464> (дата обращения: 05.05.2026). — Режим доступа: по подписке.

4. Лаврушин, О. И. Банковское дело. Современная система кредитования : учебное пособие / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко. — Москва : КноРус, 2025. — 264 с. — ISBN 978-5-406-13873-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система Znanium : [сайт]. — URL: <https://znanium.com> (дата обращения: 05.05.2026). — Режим доступа: по подписке.

Дополнительные источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2025).

2. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (ред. от 08.08.2024).

3. Федеральный закон от 26.03.1998 № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» (ред. от 29.12.2022).

4. Положение Банка России от 29.06.2021 № 762-П «О правилах осуществления перевода денежных средств» (ред. от 17.06.2025).

5. Положение Банка России от 29.01.2018 № 630-П «О порядке ведения кассовых операций и правилах хранения, перевозки и инкассации банкнот и монеты Банка России в кредитных организациях на территории Российской Федерации» (ред. от 31.05.2022).

4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Код и наименование общих и профессиональных компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки результата (показатели освоённости компетенций)	Формы и методы контроля, в том числе по учебной и производственной практике
ПК 3.1. Проводить консультирование клиентов по основным банковским продуктам и услугам	Демонстрация профессиональных знаний и умений при проведении консультирования клиентов банка, продвижении банковских продуктов и услуг, установлении деловых контактов, использовании техники ведения переговоров и организации презентаций.	Текущий контроль в форме экспертного наблюдения и проверки при: проведении устного и письменного опроса; выполнении практических работ; решении кейсов, ситуационных заданий; выполнении тестовых заданий. Промежуточная аттестация: защита отчетов по производственной практике.
ПК 3.2. Осуществлять продвижение банковских продуктов и услуг	Демонстрация профессиональных знаний и умений при проведении консультирования клиентов банка, продвижении банковских продуктов и услуг, установлении деловых контактов, использовании техники ведения переговоров и организации презентаций.	Дифференцированный зачет по МДК. Квалификационный экзамен.
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Обоснованность постановки цели, выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач. Эффективность выбираемых и применяемых методов и способов решения профессиональных задач. Своевременность сдачи практических заданий, отчетов по практике.	Письменный контроль (ответы на поставленные вопросы, тестирование). Экспертная оценка выполнения практико-ориентированных заданий. Выполнение и защита заданий самостоятельной внеаудиторной работы. Отзывы и характеристики работодателей по итогам производственной практики.
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Способность самостоятельно и эффективно осуществлять сбор, обработку и интерпретацию информации для решения задач профессиональной деятельности. Широта использования различных источников информации, включая электронные.	Промежуточная аттестация: защита отчетов по производственной практике. Дифференцированный зачет по МДК. Квалификационный экзамен.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности. Способность к самоанализу и коррекции результатов собственной работы.	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Взаимодействие со студентами, преподавателями в ходе обучения и практики. Правильность выбора стратегии поведения при организации работы в команде. Способность генерировать новые идеи (креативность).	
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Полнота и аргументированность изложения собственного мнения. Способность взаимодействовать с коллегами, сотрудниками банка, преподавателями. Способность объективно оценивать результаты своей профессиональной деятельности.	
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты	Способность оценивать ситуацию, определять эффективность решений с государственной точки зрения. Ответственность за качество выполняемых работ. Участие во внеаудиторных мероприятиях по направлению подготовки.	

антикоррупционного поведения		
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Выбор необходимых форм и правильное заполнение документов. Способность грамотно применять нормативно-правовую базу для решения профессиональных задач. Понимание текстов на базовые профессиональные темы.	