

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

2025г.

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора
по учебной работе Московского
финансового колледжа

С.М. Симонова

«26» июня 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.03 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»
по специальности 38.02.07 Банковское дело

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:

Самойлова И.П. – старший методист ВКК

Смирнова Елена Александровна, преподаватель

Рабочая программа учебной дисциплины рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметной (цикловой) комиссии «Финансовые дисциплины».

Протокол от «10» июня 2025 г. № 11

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 обучающийся 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 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Профессиональные компетенции
ВД 3	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:

навыки	консультирования клиентов; продвижения банковских продуктов и услуг
уметь	собирать и использовать информацию с целью поиска потенциальных клиентов; использовать различные каналы для выявления потенциальных клиентов; использовать технические средства коммуникации; организовывать деловые встречи с клиентами; организовывать презентации банковских продуктов и услуг; формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; использовать личное имиджевое воздействие на клиента; компетентно отвечать на вопросы клиентов о банковских продуктах и услугах; устанавливать деловые контакты с потенциальными клиентами; мотивировать потенциальных клиентов к сотрудничеству; владеть техникой ведения переговоров с клиентами; предотвращать и разрешать конфликтные ситуации в переговорах; использовать современные офисные технологии для ведения переговоров; информировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах; выявлять потребности клиентов; стимулировать клиентов повторно обращаться в банк
знать	источники и методы сбора информации, приемы коммуникации; принципы и правила установления контактов с клиентами; правила ведения переговоров; правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг; технику общения во время ведения переговоров; правила поведения в конфликтных ситуациях; основы формирования личного имиджа, нормы речевого этикета; способы мотивирования потенциальных клиентов; способы работы с различными техническими средствами коммуникации; психологические типы клиентов; политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг; 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 206 час.

Из них на освоение МДК 98 час.

в том числе самостоятельная работа 12 час.

Практика, в том числе производственная (по профилю специальности) 108 час.

Квалификационный экзамен 12 час.

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Коды компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	в т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.						
				Работа студентов во взаимодействии с преподавателем						Самостоятельная работа
				Обучение по МДК				Практики		
				Всего	Промежуточная аттестация	в том числе				
		Лабораторных и практические занятия	Курсовые проекты (работы)			Учебная	Производственная			
1	2	3		4	5	6	7	7	8	10
ПК 3.1., ПК 3.2. ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09.	Раздел 1. Банковские продукты и услуги	54	48	48	-	28	-	-	-	6
ПК 3.1., ПК 3.2. ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09.	Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	44	38	38	2	22	-	-	-	6
ПК 3.1., ПК 3.2.	Производственная практика (по	108	108						108	

ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09.	профиллю специально сти)									
ПК 3.1., ПК 3.2. ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09.	Квалифика ционный экзамен	12	12							
	Всего:	218	206	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
Раздел 1. «Банковские продукты и услуги»		54
МДК. 03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка»		
Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг.	Содержание.	12
	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	6
	1. Практическое занятие 1. «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
	2. Практическое занятие 2. «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

	3. Практическое занятие 3. «Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей»	2
Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.	Содержание	8
	1. Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта. 2. Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	1. Практическое занятие 4. «Консультирование клиентов по тарифам банка. Кейс «Проблемы ценообразования в банках». Практическое задание на определение ценовой политики банка»	2
	2. Практическое занятие 5. «Консультирование клиентов по тарифам банка. Кейс «Проблемы ценообразования в банках». Практическое задание на определение ценовой политики банка»	2
Тема 1.3 Продуктовая линейка банка	Содержание	14
	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. 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.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	1. Практическое занятие 6. «Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов. Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов»»	2
	2. Практическое занятие 7. «Выявление потребностей клиентов. Кейс «Выбор банковского продукта для физического лица»»	2
	3. Практическое занятие 8. «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»»	2

	4. Практическое занятие 9. «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»»	2
Тема 1.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.	Содержание	14
	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.	
	2. Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	10
	1. Практическое занятие 10. «Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка. Кейс 1. «Запоминающийся образ банка». Кейс 2. «Сила банковского бренда».	2
	2. Практическое занятие 11. Анализ рейтингов банка по данным различных агентств.	2
	3. Практическое занятие 12. Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов	2
	4. Практическое занятие 13. Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг	2
	5. Практическое занятие 14. Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг	2
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы при изучении раздела 1		6
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		44
МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»		
	Содержание	8

Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов	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. 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	
	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.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов	1. Практическое занятие 1. «Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка»	2
	Содержание	22
	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. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	18
	1. Практическое занятие 2. «Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг»	2

	2. Практическое занятие 3. «Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг»	2
	3. Практическое занятие 4. «Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг»	2
	4. Практическое занятие 5. «Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг»	2
	5. Практическое занятие 6. «Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг»	2
	6. Практическое занятие 7. «Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг»	2
	7. Практическое занятие 8. «Использование различных форм продвижения банковских продуктов. Кейс «Банковская реклама». Кейс «Работа банков в социальных сетях». Кейс «Благотворительность»»	
	8. Практическое занятие 9. «Использование различных форм продвижения банковских продуктов. Кейс «Банковская реклама». Кейс «Работа банков в социальных сетях». Кейс «Благотворительность»»	
	9. Практическое занятие 10. «Использование различных форм продвижения банковских продуктов. Кейс «Банковская реклама». Кейс «Работа банков в социальных сетях». Кейс «Благотворительность»»	6
Тема 2.3 Формирование клиентской базы	Содержание	6
	1. Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов. 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. 3. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2
	1. Практическое занятие 11. «Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов»	2

Тематика внеаудиторной самостоятельной работы при изучении раздела 2 1. Подготовка презентаций на темы: - 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. - Government Relations. - Основные особенности маркетинга взаимоотношений. - Преимущества лояльного клиента. - CRM – система. - Процесс формирования лояльности клиентов. - Кобрендинговые программы лояльности клиентов. 2. Самостоятельное изучение вопросов «Обеспечение защиты прав и интересов клиентов», «Банковская тайна», «Ответственность банка в случае причинения ущерба интересам клиентов».	6
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	2
Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ:	108
1. Знакомство с банком: - история создания банка, его местонахождение и правовой статус; - бренд (name, логотип, слоган, миссию и ценности),	8

- 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).	7
3. Знакомство с продуктовой линейкой банка.	7
4. Изучение тарифов банка.	7
5. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов.	7
6. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке.	7
7. Анализ клиентской базы банка.	7
8. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов.	7
9. Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды).	7
10. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов.	7
11. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка).	7
12. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке	7
13. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.	7
14. защита отчета по производственной практике (по профилю специальности)	2
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: Мастерская «Учебный банк».

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. 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» (ред. 30.12.2020 г.).
3. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. 24.02.2021 г.).
4. Банковское дело в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В. А. Боровковой. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 375 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15309-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491256>
5. Банковское дело в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В. А. Боровковой. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 189 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15310-1. — Текст : электронный //

Образовательная платформа Юрайт [сайт]. —
URL: <https://urait.ru/bcode/491257>

6. Ведение расчетных операций : учебник / О.С. Рудакова, О.М. Маркова, С.В. Зубкова [и др.] ; под ред. О.И. Лаврушина. — Москва : КноРус, 2022. — 245 с. — ISBN 978-5-406-10045-5. —
URL: <https://book.ru/book/944607>
7. Электронно-библиотечная система издательства «ЮРАЙТ»
<https://urait.ru/bcode/442436>.
8. Электронно-библиотечная система Znanium
<http://znanium.com/go.php?id=762224>.
9. Электронный ресурс Банка России - Режим доступа <http://www.cbr.ru> .
10. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».- Режим доступа <http://www.consultant.ru>
11. Справочно-правовая система «ГАРАНТ».- Режим доступа <http://www.aero.garant.ru>.
12. Информационный банковский портал. — Режим доступа: <http://www.banki.ru>.
13. Материалы сайта Ассоциации российских банков: Координационный комитет по стандартам качества банковской деятельности. Стандарты качества банковской деятельности (СКБД) Ассоциации российских банков. — Режим доступа: <http://www.arb.ru>.
14. Материалы Информационного агентства – портала Bankir.ru – Режим доступа: <http://www.bankir.ru>.

Дополнительные источники:

1. Банк и банковские операции: учебник / Лаврушин О.И. под ред. и др. — Москва: КноРус, 2019. — 268 с.
2. Банковское дело : учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Магистр : ИНФРА-М, 2019. - 592 с.

4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

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. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии 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, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	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.	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.
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и	Демонстрация стремления к сотрудничеству и	Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в

работать в коллективе и команде	коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения	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. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	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
ПК 3.1 Проводить консультирование клиентов по основным банковским продуктам и услугам	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов банковским продуктам и услугам.	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.
ПК 3.2 Осуществлять продвижение банковских продуктов и услуг	Демонстрация профессиональных знаний и умений продвижения банковских продуктов и услуг	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.
--	--	--