

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение  
высшего образования  
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»  
(Финансовый университет)  
Канашский филиал Финуниверситета

СОГЛАСОВАНО

Чувашский региональный филиал

ДФ №3349/11/02 ЧРФ АО «Россельхозбанк»

Руководитель

/Д. Р. Салахутдинов/

« 11 »

нояб 2025 г



УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по

учебно-производственной работе

Канашского филиала Финуниверситета

/Т. М. Суханова/

« 10 » нояб 2025 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.03 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,  
должностям служащих»  
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:

Озерова Ирина Игоревна, преподаватель Канашского филиала Финуниверситета, высшая квалификационная категория

Рабочая программа профессионального модуля рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметно-цикловой комиссии страховых и банковских дисциплин и междисциплинарных курсов

Протокол от « 30 » 06 2025 г. № 7

Председатель предметной (цикловой) комиссии  /И.В. Никотаева/

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	12
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	14

1.Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля  
ПМ.03 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,  
должностям служащих»

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 «Агент банка»» 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 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
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 «Агент банка»
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	консультирования и продвижения банковских продуктов и услуг
--------------------	---

ОПЫТ	
Уметь	<p>собирать и использовать информацию с целью поиска потенциальных клиентов;</p> <p>использовать различные каналы для выявления потенциальных клиентов;</p> <p>устанавливать деловые контакты с потенциальными клиентами;</p> <p>мотивировать потенциальных клиентов к сотрудничеству;</p> <p>использовать технические средства коммуникации;</p> <p>организовывать деловые встречи с клиентами;</p> <p>владеть техникой ведения переговоров с клиентами;</p> <p>организовывать презентации банковских продуктов и услуг;</p> <p>предотвращать и разрешать конфликтные ситуации в переговорах;</p> <p>формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;</p> <p>использовать личное имиджевое воздействие на клиента;</p> <p>использовать современные офисные технологии для ведения переговоров;</p> <p>информировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах;</p> <p>компетентно отвечать на вопросы клиентов о банковских продуктах и услугах;</p> <p>выявлять потребности клиентов;</p> <p>стимулировать клиентов повторно обращаться в банк</p>
Знать	<p>источники и методы сбора информации,</p> <p>приемы коммуникации;</p> <p>принципы и правила установления контактов с клиентами;</p> <p>способы мотивирования потенциальных клиентов;</p> <p>способы работы с различными техническими средствами коммуникации;</p> <p>психологические типы клиентов;</p> <p>правила ведения переговоров;</p> <p>правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;</p> <p>технику общения во время ведения переговоров;</p> <p>правила поведения в конфликтных ситуациях;</p> <p>политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;</p> <p>основы формирования личного имиджа, нормы речевого этикета;</p> <p>потребности клиентов, способы выявления потребностей клиентов;</p> <p>организационно-управленческую структуру банка;</p> <p>политику и перспективы развития банка;</p> <p>банковские продукты и услуги;</p> <p>способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам</p>

## 1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов - 260, в том числе в форме практической подготовки – 162 час.

Из них на освоение МДК – 140 час.

в том числе самостоятельная работа – 32 час.

Практики, 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.						Самостоятельная работа
				Работа студентов во взаимодействии с преподавателем						
				Обучение по МДК				Практики		
				Всего	В том числе					
					Промежуточная аттестация	Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Учебная	Производственная	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ОК 01 - ОК 09 ПК 3.1, ПК 3.2	Раздел 1. Банковские продукты и услуги	76	32	66	-	32	-	-	-	10
	Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	64	22	42	-	22	-	-	-	22
	Производственная практика (по профилю специальности)	108	108	-	-	-	-	-	108	-
	Квалификационный экзамен	12	-	-	12	-	-	-	-	-
	Всего:	260	162	108	12	54	-	-	108	32

## 2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов	Объем в часах
1	2	3
<b>ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b>		<b>260</b>
<b>МДК.03.01 Технология выполнения работ по должности служащего «Агент банка»</b>		<b>108</b>
<b>Раздел 1. Банковские продукты и услуги</b>		<b>76</b>
<b>Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг</b>	<b>Содержание</b>	<b>18</b>
	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.	8
	Особенности банковских услуг. Базовые: неосязаемость, 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.	
	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.	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>10</b>
	<b>Практическое занятие №1.</b> «Продукт, услуга, сервис в банке в современных условиях»	2
	<b>Практические занятия №2, №3, №4, №5.</b> «Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг» Кейсы «Удовлетворенность клиентов банковским обслуживанием снизилась, число претензий растет». «Персональный подход: какой сервис хотят клиенты». «Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей».	8
<b>Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.</b>	<b>Содержание</b>	<b>10</b>
	Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.	6
	Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>4</b>
	<b>Практические занятия №6, №7.</b> «Консультирование клиентов по тарифам банка». Практическое задание на определение ценовой политики банка. Кейс «Проблемы ценообразования в банках».	4

<b>Тема 1.3. Продуктовая линейка банка</b>	<b>Содержание</b>	<b>14</b>
	Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка.	8
	Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы. Продуктовая линейка для корпоративных клиентов. Особенности банковских продуктов для различных категорий бизнеса. Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты.	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>6</b>
	<b>Практическое занятие №8.</b> «Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов» Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов».	2
	<b>Практическое занятие №9.</b> «Выявление потребностей клиентов». Кейс «Выбор банковского продукта для физического лица»	2
<b>Тема 1.4. Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов и услуг</b>	<b>Содержание</b>	<b>14</b>
	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
	Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>8</b>
	<b>Практические занятия №11, №12, №13.</b> «Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка». Кейс «Запоминающийся образ банка». Кейс «Сила банковского бренда». Практическое задание «Анализ рейтингов банка по данным различных агентств». Практическое задание «Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов»	6
	<b>Практическое занятие №14.</b> «Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг».	
<b>Тема 1.5. Современные стандарты обслуживания в отделениях банка</b>	<b>Содержание</b>	<b>10</b>
	Автоматизированное рабочее место агента банка	6
	Требования к коммуникативным особенностям агента банка	
	Внешний вид сотрудника банка Корпоративная этика в банке	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>4</b>
	<b>Практические занятия №15, №16.</b> «Кодекс служебной профессиональной этики и норм поведения служащего Банка»	4



<b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1</b>		<b>10</b>
1. Работа с сайтом АРБ ( <a href="http://arb.ru/">http://arb.ru/</a> ) –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.		
<b>Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг</b>		<b>64</b>
<b>Тема 2.1. Виды каналов продаж банковских продуктов</b>	<b>Содержание</b>	<b>22</b>
	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. Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа. 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».	10
	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.	
	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. Кросс-продажа в отделениях банка. Работа с возражениями.	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>12</b>
	<b>Практические занятия №17, №18, 19.</b> «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». Практическое задание «Пластиковая безопасность».	6
	<b>Практическое занятие №20.</b> Техники кросс-продаж в банке	
	<b>Практическое занятие №21, №22.</b> Работа с возражениями.	
<b>Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов и услуг</b>	<b>Содержание</b>	<b>14</b>
	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	6

	или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения. Поддержание связи с органами власти. Спонсоринг, выставки. Реклама в неявной форме. Связи с инвесторами. Связи со СМИ.	
	Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>8</b>
	<b>Практическое занятие №23.</b> «Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг»	2
	<b>Практическое занятие №24, №25, №26.</b> «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».	6
<b>Тема 2.3.</b> <b>Формирование клиентской базы</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>
	Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов. 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. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	4
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>2</b>
	<b>Практическое занятие №27.</b> «Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов».	2
	<b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной учебной работы при изучении раздела № 2.</b> 1. Подготовка презентаций на темы: - Перекрестные продажи. - 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).	<b>22</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Медиа – рилайшенз.</li> <li>- Поддержание связи с органами власти..</li> <li>- Основные особенности маркетинга взаимоотношений.</li> <li>- Преимущества лояльного клиента.</li> <li>- CRM – система.</li> <li>- Процесс формирования лояльности клиентов.</li> <li>- Кобрендинговые программы лояльности клиентов.</li> </ul> <p>2. Самостоятельное изучение вопросов «Обеспечение защиты прав и интересов клиентов», «Банковская тайна», «Ответственность банка в случае причинения ущерба интересам клиентов».</p>	
<p><b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>  <b>Виды работ:</b>  1. Знакомство с банком:  <ul style="list-style-type: none"> <li>- история создания банка, его местонахождение и правовой статус;</li> <li>- бренд (наме, логотип, слоган, миссию и ценности),</li> <li>- наличие лицензий на момент прохождения практики,</li> <li>- состав акционеров банка;</li> <li>- схему организационной структуры банка;</li> <li>- состав филиальной сети;</li> <li>- информацию о рейтингах и премиях банка;</li> <li>- проводимые банком ребрендинг и рестайлинг;</li> <li>- состав обслуживаемой клиентуры.</li> </ul> 2. Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений).  3. Знакомство с продуктовой линейкой банка.  4. Изучение тарифов банка.  5. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов.  6. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке.  7. Анализ клиентской базы банка.  8. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов.  9. Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды).  10. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов.  11. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка).  12. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке  13. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.</p>	<b>108</b>
<b>Промежуточная аттестация в форме квалификационного экзамена</b>	<b>12</b>
<b>Всего</b>	<b>260</b>

### 3. Условия реализации рабочей программы профессионального модуля

3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения: Лаборатория «Учебный банк», оснащенная в соответствии с п. 5.1. образовательной программы среднего профессионального образования – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.07 Банковское дело:

№	Наименование оборудования	Количество
<b>I Специализированная мебель и системы хранения</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1	Стол ученический	13
2	Стул ученический	25
3	Стол преподавателя с ящиками для хранения	1
4	Кресло преподавателя	1
5	Доска магнитно-маркерная	1
6	Шкаф для хранения учебных пособий	3
7	Стенды настенные	2
<b>II Технические средства</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1	Сетевой фильтр	10
2	Мультимедийный комплекс (мультимедиа-проектор Benq, акустическая система Sven ), настенный экран	1
3	Компьютер преподавателя (OC Astra Linux, справочно-правовая система Консультант Плюс (сетевая файл-серверная версия), антивирусное ПО Kaspersky)	1
4	Моноблок преподавателя (OC Astra Linux, справочно-правовая система Консультант Плюс (сетевая файл-серверная версия), антивирусное ПО Kaspersky)	25
<b>Дополнительное оборудование</b>		
5	МФУ	6
6	Счетчик банкнот	3
7	Детектор валют (банкнот) просмотрного типа	3
<b>III Специализированное оборудование, мебель и системы хранения</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1	Флипчарт	2
<b>IV Демонстрационные учебно-наглядные пособия</b>		
<b>Основное оборудование</b>		
1	Цифровые УМК	Рабочие программы дисциплин, календарно-тематические планы, фонды оценочных средств по дисциплинам, методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы, методические рекомендации по выполнению курсовых работ, методические рекомендации по выполнению дипломных работ, LMS Moodle
<b>Дополнительное оборудование</b>		

### 3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы, для использования в образовательном процессе

Основные печатные и электронные издания:

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

2. Банковское дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. И. Балабанов, Ю. М. Бойкова, Вик. А. Боровкова, В. А. Боровкова ; под ред. Вик. А. Боровковой. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2025. — 606 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16819-8. — Образовательная платформа Юрайт. — URL: <https://urait.ru/bcode/568558> Выполнение работ по профессии «Контролер (сберегательного банка)» : учебник для специальности «Банковское дело», профессии «Контролер банка» среднего профессионального образования / Е. П. Терновская, М. Т. Белова, А. Ю. Дубошей, Е. В. Травкина ; Финуниверситет. — Москва : КноРус, 2024. — 219 с. — ISBN 978-5-406-11924-2. — ЭБС BOOK.ru. — URL: <https://book.ru/book/950194>

Дополнительные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) : Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ : принят Государственной Думой 21 октября 1994 года : (в действующей ред.). — Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

2. О банках и банковской деятельности : Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 : принят Верховным Советом РСФСР: (в действующей ред.). — Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

3. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) : Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ : принят Государственной Думой 27 июня 2002 года (в действующей ред.). — Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

4. Центральный банк Российской Федерации : официальный сайт. — Москва. — URL: <https://www.cbr.ru/>.

5. Информационный банковский портал «Банки ру» : официальный сайт. — Москва. — URL: <http://www.banki.ru>.

6. Ассоциации российских банков. : официальный сайт. — Москва. — URL: <http://www.arb.ru>.

#### 4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Код и наименование ПК и ОК	Критерии оценки	Формы и методы контроля, в том числе по производственной практике (по профилю специальности)
ПК 3.1	Демонстрация профессиональных знаний и умений при проведении консультирования клиентов банка	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 производственной практике (по профилю специальности) Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, квалификационного экзамена
ПК 3.2	Демонстрация профессиональных знаний и умений при продвижении 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 производственной практике (по профилю специальности) Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, квалификационного экзамена
ОК 01	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 производственной практике (по профилю специальности) Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, квалификационного экзамена
ОК 02	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 производственной практике (по профилю специальности) Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, квалификационного экзамена
ОК 03	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 производственной практике (по профилю специальности) . Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, квалификационного экзамена

ОК 04	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 производственной практике (по профилю специальности). Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, квалификационного экзамена
ОК 05	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. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, квалификационного экзамена
ОК 06	Демонстрация понимания сущности гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей, значимость профессиональной деятельности по специальности, стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения	Оценка умения понимать сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей, значимость профессиональной деятельности по специальности, стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, квалификационного экзамена
ОК 07	Демонстрация знаний правил экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; путей обеспечения ресурсосбережения	Оценка умения демонстрировать знания по экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; путей обеспечения ресурсосбережения. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, квалификационного экзамена
ОК 08	Демонстрация знаний рисков физического здоровья для профессиональной деятельности и средств профилактики перенапряжения	Оценка умения определять риски физического здоровья для профессиональной деятельности и средств профилактики перенапряжения. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, квалификационного экзамена Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, квалификационного экзамена
ОК 09	Демонстрация правил построения простых и сложных предложений на профессиональные темы. Демонстрация знания лексического минимума, относящегося к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности. Демонстрация особенностей произношения и правил чтения текстов профессиональной направленности	Оценка умения построения простых и сложных предложений на профессиональные темы. Оценка знания лексического минимума, относящегося к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности. Оценка умения произношения и правил чтения текстов профессиональной направленности. Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, квалификационного экзамена



## РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу профессионального модуля  
ПМ.03 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»  
по специальности 38.02.07 Банковское дело

Рецензент: Д. Р. Салахутдинов, руководитель, Чувашский региональный филиал ДО №3349/11/02 ЧРФ АО «Россельхозбанк»

Рабочая программа профессионального модуля, представленная на рецензию, разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело. Включает в себя: общую характеристику рабочей программы профессионального модуля (цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля, количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля); структуру и содержание профессионального модуля (структура профессионального модуля, тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)); условия реализации программы профессионального модуля (материально-техническое обеспечение, информационное обеспечение реализации программы, организация образовательного процесса); контроль и оценку результатов освоения профессионального модуля.

Коды формируемых компетенций:

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 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

ПК 3.1. Проводить консультирование клиентов по основным банковским продуктам и услугам.

ПК 3.2. Осуществлять продвижение банковских продуктов и услуг.

Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля всего - 162 час.

Из них на освоение МДК – 140 час.

в том числе самостоятельная работа – 32 час.

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

Квалификационный экзамен - 12 час.

Содержание рабочей программы профессионального модуля соответствует требованиям к умениям, знаниям по профессиональному модулю согласно примерной основной образовательной программе среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.07 Банковское дело.

Условия реализации программы профессионального модуля соответствуют современным условиям профессиональной деятельности выпускника.

Рекомендуемое информационное обеспечение реализации программы соответствует актуальности и современности.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.03 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» может быть рекомендована для применения в учебном процессе по специальности 38.02.07 Банковское дело.



Дата 30.06.25

Подпись