

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Чувашской Республики «Алатырский технологический колледж»
Министерства образования Чувашской Республики

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**ПМ.03 ОСВОЕНИЕ ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИХ ПРОФЕССИЙ
РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЕЙ СЛУЖАЩИХ**

ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.07 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Алатырь 2023 г.

Разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.07 Банковское дело



РЕКОМЕНДОВАНО

Экспертным советом ОУ

Протокол от «29» августа 2023 г. №1

Председатель Экспертного совета  /В.Н. Пичугин /

СОГЛАСОВАНО

Вишнякова Е.В. Руководитель Дополнительного офиса № 8613/0245
Чувашского отделения № 8613 ПАО Сбербанк
«28» августа 2023 года.

РАССМОТРЕНО и ОДОБРЕНО

на заседании ПЦК общих гуманитарных и
социально – экономических дисциплин

Протокол от "29" августа 2023 г. № 1

Председатель ПЦК:  / О.Г. Алешина/

Разработчики:

Скоромнова Н.В. преподаватель
специальных дисциплин

"28" августа 2023 г.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	16
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ОСНОВНОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	19

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ОСВОЕНИЕ ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИХ ПРОФЕССИЙ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЕЙ СЛУЖАЩИХ

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.07 Банковское дело в части освоения основного вида деятельности: Выполнение работ по профессии «Агент банка» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, профессиональной подготовке специалистов в области банковского дела.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам

уметь:

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 банковских продуктов;
осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.

знать:

определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;
классификацию банковских операций;
особенности банковских услуг и их классификацию;
параметры и критерии качества банковских услуг;
понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;
структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;
определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;
понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;
продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;
основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;
организационно-управленческую структуру банка;
составляющие успешного банковского бренда;
роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;
понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;
особенности продажи банковских продуктов и услуг;
основные формы продаж банковских продуктов;
политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;
условия успешной продажи банковского продукта;
этапы продажи банковских продуктов и услуг;
организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;
отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;
способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;
способы продвижения банковских продуктов;
правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;
принципы взаимоотношений банка с клиентами;
психологические типы клиентов;
приёмы коммуникации;
способы выявления потребностей клиентов;
каналы для выявления потенциальных клиентов.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

объем образовательной программы - 279 часов, в том числе:
обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося – 119 часов;
самостоятельная работа обучающегося - 4 часа;
учебная практика - 72 часа;
производственная практика – 72 часа;
промежуточная аттестация - 12 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися основным видом деятельности: Выполнение работ по профессии «Агент банка», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие
ОК 04	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 09	Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 10	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ОК 11	Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.
ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.
ЛР 3	Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное

	поведение окружающих.
ЛР 4	Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».
ЛР 5	Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.
ЛР 6	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.
ЛР 7	Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.
ЛР 8	Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.
ЛР 9	Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.
ЛР 10	Забочающийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.
ЛР 11	Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.
ЛР 12	Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.
ЛР 13	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР 14	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15

Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Объем образовательной программы	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов) (во взаимодействии с педагогом)				Самостоятельная работа обучающегося	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося					
			в т.ч. теоретические занятия, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Учебная практика, часов		Практическая подготовка
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	Раздел 1. Банковские продукты и услуги	68	28	38		2		2
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	55	20	33		2		2
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2.	Учебная практика, часов	72				72		
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5.	Производственная практика, часов	72					72	

ОК 9. ОК 10. ОК 11.										
	Промежуточная аттестация	12								
	Всего:	279	48	71	72	72			4	

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)					Объем часов
1	2					3
Раздел 1. Банковские продукты и услуги						68
МДК 03.01 Выполнение работ по профессии "Агент банка"						
Тема 1.1. Банковские операции. Виды, качество.						
	Содержание					14
	1.	Понятие банковских операций. Пассивные операции коммерческих банков. Основные характеристики, виды, система страхования вкладов. Активные операции коммерческих банков: группировка, качество. Банковская ликвидность, сущность и факторы. Операции с ценными бумагами. Посреднические операции коммерческого банка: лизинг, факторинг.				4
	2.	Особенности банковских услуг. Базовые: неосозаемость, 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.				2
	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.				2
	Практические занятия					6
	1.	Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг. Удовлетворенность клиентов банковским обслуживанием снизилась, число претензий растет. Жалоба – как подарок. Персональный подход: какой сервис хотят клиенты.				4
	2.	Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей.				2
	Содержание					8

Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта. Ценообразование в банке. Ценообразование в банке. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.	1.	Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.	2
	2.	Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.	2
Тема 1.3 Продуктовая линейка банка	Практические занятия		
	1.	Консультирование клиентов по тарифам банка. Проблемы ценообразования в банках. Определение ценовой политики банка.	4
Тема 1.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.	Содержание		
	1.	Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка. Банковские продукты частным лицам и организациям. Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса.	28
	2.	Классификация банковских продуктов: эквайринг, закладные продукты, операции по вкладам, сейфовые ячейки, кредиты, ипотека, банковские карты (дебетовые, кредитные, корпоративные), операции с монетами из драгоценных металлов, валютные операции, эскроу, номинальные счета.	2
	3.	Прочие банковские продукты и услуги: операции с несовершеннолетними вкладчиками; доверенности (виды, порядок работы); особенности обслуживания нерезидентов; система денежных переводов; платежи поставщикам услуг; депозитарий; система сопутствующего страхования; урегулирование убытков; наследование банковских продуктов; оформление завещания; посредничество сопровождение, дистанционное банковское обслуживание.	4
	Практические занятия		
	1.	Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов.	20
		Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов.	4
	2.	Выявление потребностей клиентов.	4
	3.	Выбор банковского продукта для физического лица.	4
		Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи. Недетская выгода банковских продуктов для детей и молодежи. Что хочет от банков поколение миллениум.	4
4.	Оформить договор банковского вклада.	2	
5.	Рассчитать % ставку по вкладу по заданным условиям.	2	
6.	Оформить индивидуальные условия кредитования.	2	
7.	Составить аннуитетный и дифференцированный графики платежей по кредиту.	2	
Содержание			
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.	16	
2.	Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкурентность. Виды банковских рейтингов.	6	
Практические занятия			
1.	Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка.	2	
		8	
		6	

	Запоминающийся образ банка. Сила банковского бренда. Анализ рейтингов банка по данным различных агентств. Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов.	2
	Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг.	2
Самостоятельная работа при изучении Раздела 1. Банковские продукты и услуги		
	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.	55
Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг		
Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов		
Содержание		
1.	Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Основные формы продаж (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. Интернет-банкинг для клиента и для банка. Система «Мобильный банк».	4
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.	2
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.	2
4.	Мошеннические действия на финансовом рынке, схемы защиты.	14
Практические занятия		
1.	Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка. Первый звонок.	4
2.	Продажа финансовой защиты. Пластиковая безопасность.	4
3.	Тест. Ответы на вопросы.	6
Содержание		
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.	2
2.	Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	2
Практические занятия		
		10
Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов		

	1. Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг.	8
	2. Создаем рекламу на телевидении, в интернете и соцсетях.	2
Тема 2.3. Формирование клиентской базы	Содержание	15
	1. Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов.	2
	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. Система CRM.	2
	3. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	2
	Практические занятия	9
	1. Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.	9
	Самостоятельная работа при изучении Раздела 2. Продажа и продвижение банковских продуктов услуг	2
	1. Подготовка презентаций на темы: - Перекрестные продажи. - Стратегия пакетирования банковских продуктов. - Элементы стратегии продаж внутри банка. - Фронт-офис продаж банка. - Персональные продажи. - Имиджевая реклама. - Реклама в прессе. - Радио и телереклама. - CRM – система. - Процесс формирования лояльности клиентов.	
	2. Самостоятельное изучение вопросов «Обеспечение защиты прав и интересов клиентов», «Банковская тайна», «Ответственность банка в случае причинения ущерба интересам клиентов», «Работа с персональными данными клиентов».	
	Учебная практика	72
	Виды работ	
	1. Урок-экскурсия в банк.	
	2. Занятия в лаборатории «Учебный банк».	
	Тематика занятий: «Консультирование клиентов по различным видам банковских продуктов (моделирование ситуаций); 3. Написание эссе по теме «Роль бренда в продвижении банковских продуктов». 5. Анализ корпоративных стандартов обслуживания клиентов. 6. Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации. 7. Изучение политики банка в области корпоративной социальной ответственности. 8. Изучение стратегии развития банка. 9. Изучение модели компетенций, должностных инструкций сотрудников банка. 10. Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников. 11. Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов. 12. Самостоятельное «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог». 13. Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту».	

<p>14. Тренинг «Деловой этикет», «Деловое общение по телефону».</p> <p>15. Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников».</p> <p>16. Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности».</p> <p>17. Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж».</p> <p>18. Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов.</p> <p>19. Тренинг «Презентация продаж банковского продукта». Видеозапись смоделированной ситуации продажи и её последующий анализ.</p> <p>20. Организация презентации банковских продуктов и услуг.</p> <p>21. Ролевая игра «Распределение функциональных обязанностей между участниками процесса продаж банковских продуктов и услуг».</p> <p>22. Тренинг «Определение типа клиента».</p> <p>23. Практикум «Моделирование поведения клиента».</p> <p>24. Групповое обсуждение вопросов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Основные ошибки в общении с клиентами. - Понятие «трудный клиент». - Причины появления трудных клиентов. - Преодоление безразличия клиентов. - Критерии выбора банка клиентами. - Причины, по которым клиент меняет банк. - Основные принципы долгосрочного сотрудничества банка с клиентами. 	<p style="text-align: center;">72</p> <p>Производственная практика</p> <p>Виды работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Знакомство с банком: <ul style="list-style-type: none"> - история создания банка, его местонахождение и правовой статус; - бренд (напе, логотип, слоган, миссию и ценности); - 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). 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 в банке.
--	---

13. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.

Промежуточная аттестация	12
Всего	279

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы модуля обеспечивается наличием учебного кабинета междисциплинарных курсов и лабораторией, а также помещением для самостоятельной работы.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

1. Посадочные места по количеству студентов
2. Рабочее место преподавателя
3. Комплекты учебно-методических и наглядных пособий

Оборудование лабораторий и рабочих мест лабораторий:

1. Персональные компьютеры
2. Принтер
3. Локальная сеть с выходом в сеть Интернет
4. Проектор
5. Лицензионное программное обеспечение профессионального назначения

6. Прибор определения подлинности и платежеспособности банкнот и монет

7. Лупа с 10-кратной увеличительной способностью

Технические средства обучения:

1. Компьютер с лицензионным программным обеспечением
2. Электронные учебники
3. Электронные презентации
4. СПС «Гарант», «Консультант+», 1С Предприятие

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

1. Компьютер с лицензионным программным обеспечением
2. Электронные учебники

Помещение для самостоятельной работы обучающихся оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации.

Реализация программы профессионального модуля предполагает обязательную учебную практику и производственную (по профилю специальности) практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Нормативно-правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 г. №14-ФЗ;
2. Федеральный закон от 2.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности».

3. Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

4. Федерального закона от 10.12. 2003 г. № 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле"

5. Федеральный закон от 27.06.2011 г № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

Основные источники:

1. Основы банковского дела: учебник / Е.Б.Стародубцева. — 2-е изд., перераб. и доп.— М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2020. — 288 с. — (среднее профессиональное образование).

2. Банковское дело. В 2 ч. Часть 1. Общие вопросы банковской деятельности : учебник для СПО / А. М. Тавасиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2021. — 186 с. — Серия : Бакалавр. Профессиональное образование.

3. Банковское дело. В 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для СПО / под ред. В. А. Боровковой. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2021. — 390 с. — Серия : Профессиональное образование

4. Банковское дело. В 2 ч. Часть 2. Технологии обслуживания клиентов : учебник для СПО / А. М. Тавасиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2021. — 301 с. — Серия : Бакалавр. Профессиональное образование.

5. Банковское дело. В 2ч. Часть2: учебник для СПО/ под ред. Е.Ф.Жукова, Ю.А.Соколова.- М.: Издательство Юрайт, 2022.-301 с.- Серия: Профессиональное образование.

6. Банковское дело. Практикум : учеб. пособие для СПО / О. И. Ларина. —М. : Издательство Юрайт, 2022. — 251 с. — Серия : Профессиональное образование.

7. Банковское дело: учебник для СПО / Т. М. Костерина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2022. — 332 с. — Серия : Профессиональное образование.

8. Основы банковского дела: учебник. Гриф МО РФ / В.А. Галанов. — 2-е изд. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. — 288 с. — (Профессиональное образование).

9. Основы банковского дела: учебник / Е.Б.Стародубцева. — 2-е изд., перераб. и доп.— М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2020. — 288 с. — (среднее профессиональное образование).

10. Банковское дело : учебник и практикум для СПО / под ред.В. А. Боровковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2021. — 623 с. — Серия : Профессиональное образование.

Дополнительные источники:

1. Банковский маркетинг: учебник/ под ред. д.э.н., проф. Ю.А. Ровенского, д.э.н. проф. Наточеевой Н.Н. / - М.: изд-во "Перспектив", - 2022. - 271 с.
2. Банки и банковские операции: учебник/ Под ред. О.И.Лаврушина М. – КНОРУС, 2022.

Интернет – ресурсы

<https://urait.ru/> - Электронная библиотечная система «Юрайт».

<http://www.cbr.ru> — Сайт Центрального банка России.

<http://www.bankru.info> / Сайт про банки РФ.

<http://www.banki.ru/> Информационный портал о банках и финансах.

<http://bankpress.ru/> Новости банков.

<http://www.bank-monitoring.ru> - Мониторинг банков

<http://www.bankdelo.ru/> - Журнал «Банковское дело»

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Теоретические занятия проводятся в учебном кабинете междисциплинарных курсов, на которых рассматриваются темы для получения знаний по МДК 01.03 «Выполнение работ по профессии «Агент банка», закрепляемые письменным и устным опросом, тестированием по пройденным разделам. Обязательным условием допуска к учебной практике в рамках профессионального модуля ПМ.03 «Освоение одной или нескольких профессий рабочих, должностей служащих», является освоение студентами обязательного учебного материала по соответствующим темам указанного МДК.

Обязательным условием допуска к освоению профессионального модуля «Освоение одной или нескольких профессий рабочих, должностей служащих», является освоение учебной дисциплины «Финансы, денежное обращение и кредит».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля Ведение расчетных операций.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1 Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по расчетным продуктам.	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 1.4 Осуществлять межбанковские расчеты.	Демонстрация профессиональных знаний банковских продуктов для кредитных организаций.	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 1.6 Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по банковским картам.	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 2.2 Осуществлять и оформлять выдачу кредитов	Демонстрация профессиональных знаний кредитных продуктов банка и	

	умений консультирования клиентов по вопросам предоставления кредитов.	
--	---	--

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и 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. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой 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	Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального	Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на

и личностное развитие.	развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации. Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	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. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	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 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. Использовать информационные технологии в	Демонстрация навыков использования информационных технологий в	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на

<p>профессиональной деятельности</p>	<p>профессиональной деятельности; анализ и оценка информации на основе применения профессиональных технологий, использование информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для реализации профессиональной деятельности</p>	<p>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</p>
<p>ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.</p>	<p>Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках.</p>	<p>Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.</p>
<p>ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.</p>	<p>Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности. Демонстрация знаний порядка выстраивания презентации и кредитных банковских продуктов.</p>	<p>Оценка знаний и умений 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.</p>
<p>ЛР1-ЛР15</p>	<p>Могут быть учтены в ходе оценивания</p>	

Распределение типов контрольных заданий при текущем контроле знаний и на промежуточной аттестации

Наименование тем учебной дисциплины	Типы контрольного задания, номер			
	Практическая работа	Тестовые задания, производственные ситуации, контрольные вопросы	Самостоятельная работа	Задание зачета, экзамена
Раздел 1. Банковские продукты и услуги			1. Работа с сайтом АРБ (http://arb.ru/) – определение качества банковского продукта в соответствии со Стандартом качества вкладов физических лиц. 2. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): изучение продуктовой линейки.	Тестовое задание (2 варианта по 30 вопросов); 10 вариантов по 15 вопросов, производственные ситуации (10 вариантов).
Тема 1.1. Банковские операции. Виды, качество.	Практическая работа № 1 Банковские операции. Виды, качество.	Контрольные вопросы 1-5, тестовая работа 1 вариант 6 вопросов.		
Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.	Практическая работа № 2 Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.	Контрольные вопросы 1-5, тестовая работа 1 вариант 8 вопросов.		
Тема 1.3 Продуктовая линейка банка.	Практическая работа № 3 Продуктовая линейка банка.	Контрольные вопросы 1-7, тестовая работа 1 вариант 29 вопросов, решение ситуационных задач.		
Тема 1.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.	Практическая работа № 4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.	Тестовая работа 1 вариант 13 вопросов, решение ситуационной задачи.		
Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг.			1. Подготовка презентации на тему: «Стратегия пакетирования банковских продуктов. Экосистема». 2. Подготовка сообщения на тему: «Банковская тайна».	
Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов.	Практическая работа № 5 Виды каналов продаж банковских продуктов.	Контрольные вопросы 1-7, тестовая работа 1 вариант 5 вопросов, решение ситуационных задач.		
Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов.	Практическая работа № 6 Продвижение банковских продуктов. № 7 Продвижение банковских продуктов.	Контрольные вопросы 1-5, тестовая работа 1 вариант 19 вопросов, решение ситуационных задач.		
Тема 2.3. Формирование клиентской базы.	Практическая работа № 8 Формирование клиентской базы.	Контрольные вопросы 1-5, тестовая работа 1 вариант 3 вопроса, решение ситуационных задач.		

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Чувашской Республики «Алатырский технологический колледж»
Министерства образования Чувашской Республики

Лист экспертизы

рабочей программы профессионального модуля

Освоение одной или нескольких профессий рабочих, должностей служащих

Наименование ППСЗ 38.02.01 Банковское дело
 Код и наименование профессионального модуля ПМ. 03. Освоение одной или нескольких
 профессий рабочих, должностей служащих
 Автор Скоромнова Наталия Вячеславовна – преподаватель специальных дисциплин

№	Предмет экспертизы	Критерии оценивания	Экспертная оценка
1	Структура рабочей программы (техническая экспертиза)		
1.1.	Структура рабочей программы ПМ	1.1.1 Структура рабочей программы включает в себя разделов не меньше требований ФГОС 1.1.2. Соответствие структуры рабочей программы форме программы ПМ, утвержденной в ОУ	2
1.2.	Паспорт рабочей программы ПМ	1.2.1. Наличие раздела "Паспорт рабочей программы ПМ" и его соответствие утвержденной в ОУ формой программы 1.2.2. Соответствие паспорта макету программы (указаны область применения программы, место ПМ в структуре ППСЗ, цели и задачи, количество часов на освоение программы) 1.2.3. Соответствие объема часов на освоение ПМ объему, указанному в РУП	2
1.3.	Результаты освоения ПМ	1.3.1. Наличие раздела "Результаты освоения ПМ" 1.3.2. Указаны результаты обучения в соответствии с ФГОС	2
1.4.	Структура и содержание ПМ	1.4.1. Наличие раздела "Структура и содержание ПМ" 1.4.2. Имеется тематический план ПМ, в котором указаны коды профессиональных компетенций, наименование разделов ПМ, объем часов, отведенный на освоение МДК и приактик 1.4.3. Имеется содержание обучения по ПМ, где приведены наименование разделов ПМ, МДК и тем, содержание учебного материала, перечень лабораторных работ и практических занятий, содержание самостоятельной работы обучающихся, тематика курсовых работ (проектов), виды работ учебной и производственной практик, объем часов и уровень освоения 1.4.4. Имеется содержание учебной практики ПМ, где приведено наименование разделов ПМ, МДК и видов работ учебной практики, содержание материала учебной практики, объем часов и уровень освоения	2

1.5.	Условия реализации ПМ	<p>1.5.1. Указаны требования к минимальному материально-техническому обеспечению (учебные кабинеты, мастерские, лаборатории, оборудование, ТСО, необходимые для реализации программы)</p> <p>1.5.2. Имеется перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы, оформленный в соответствии с ГОСТом и требованиями к году издания</p> <p>1.5.3. Указаны общие требования к организации образовательного процесса, в которых описаны условия проведения занятий, организации учебной и производственной практики, консультационной помощи обучающимся, перечислены учебные дисциплины и профессиональные модули, изучение которых должно предшествовать освоению данного профессионального модуля</p> <p>1.5.4. Приведены требования к кадровому обеспечению образовательного процесса в соответствии с ФГОС</p>	2
1.6.	Контроль и оценка результатов освоения ПМ	<p>1.6.1. Результаты обучения соответствуют результатам, указанным в паспорте рабочей программы ПМ и разделе 2</p> <p>1.6.2. Определены формы и методы контроля и оценки результатов обучения</p> <p>1.6.3. Формы контроля конкретизированы с учетом специфики обучения</p>	2
1.7	Оформление рабочей программы ПМ	<p>1.7.1. Имеется титульный лист, оформленный в соответствии с требованиями</p> <p>1.7.2. Имеется оглавление, наименования разделов рабочей программы соответствуют наименованиям, указанным в оглавлении</p> <p>1.7.3. Рабочая программа оформлена в соответствии с общими требованиями к оформлению текстовых документов, методическими рекомендациями по составлению рабочих программ ПМ и утвержденной в ОУ формой рабочей программы ПМ</p>	2
1.8	Объем времени на освоение ПМ	<p>1.8.1. Общий объем времени, отведенного на освоение ПМ (всего часов), в паспорте рабочей программы, таблицах "Содержание обучения" и "Тематический план ПМ" совпадает</p> <p>1.8.2. Объем обязательной аудиторной нагрузки в паспорте рабочей программы, таблицах "Содержание обучения" и "Тематический план ПМ" совпадает</p> <p>1.8.3. Объем времени, отведенного на самостоятельную работу, в паспорте рабочей программы, таблицах "Содержание обучения" и "Тематический план ПМ" совпадает</p> <p>1.8.4. Объем времени, отведенного на учебную и производственную практики, в паспорте рабочей программы, таблицах "Содержание обучения" и "Тематический план ПМ" совпадает</p>	2
2	Содержание рабочей программы (содержательная экспертиза)		
2.1	Паспорт рабочей программы ПМ	<p>2.1.1. Формулировка пункта 1.1 "Область применения программы" в достаточной мере определяет специфику использования рабочей</p>	2

		<p>программы ПМ в основном и дополнительном профессиональном образовании</p> <p>2.1.2. Формулировка профессиональных компетенций, знаний, умений и практического опыта в инвариантной части соответствует ФГОС</p> <p>2.1.3 % отличия рабочей программы от требований ФГОС</p>	
2.2.	Результаты освоения ПМ	<p>2.2.1. Формулировка вида профессиональной деятельности соответствует ФГОС</p> <p>2.2.2. Формулировка профессиональных и общих компетенций соответствует ФГОС</p>	2
2.3.	Структура и содержание ПМ	<p>2.3.1. Наименование разделов ПМ начинается с отглагольного существительного</p> <p>2.3.2. Наименование разделов ПМ отражает совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний</p> <p>2.3.3. Почасовое распределение разделов, МДК и тем - оптимально</p> <p>2.3.4. Содержательное распределение между «теорией», практическими занятиями, практикой полностью соответствует основным показателям оценки результатов обучения</p> <p>2.3.5. Почасовое распределение между «теорией», практическими занятиями, практикой соответствует специфике основных показателей оценки результатов обучения</p> <p>2.3.6. Уровень освоения учебного материала определен с учетом формируемых умений и практического опыта в процессе выполнения практических занятий, практики</p> <p>2.3.7. Тематика домашних заданий самостоятельной работы раскрывается «диагностичными» формулировками, отражающими овеществленный результат учебно-познавательной деятельности обучающегося, который можно проверить и оценить (реферат, сообщение, доклад, презентация, конспект лекций)</p>	2
2.4	Условия реализации ПМ	<p>2.4.1. Перечень учебных кабинетов (мастерских, лабораторий и др.) обеспечивает проведение всех видов учебной деятельности, предусмотренных рабочей программой ПМ</p> <p>2.4.2. Перечисленное оборудование обеспечивает проведение всех видов учебной деятельности, предусмотренных рабочей программой ПМ</p> <p>2.4.3. Перечень основных и дополнительных источников (включая Интернет-ресурсы) содержательно достаточен для реализации образовательного процесса</p> <p>2.4.4. Требования к организации образовательного процесса в достаточной мере раскрывают особенности освоения программы (как минимум описываются условия проведения занятий, организации практики, консультационной помощи обучающимся, перечисляются учебные дисциплины и профессиональные модули, изучение которых должно предшествовать освоению данного ПМ) и</p>	2

		соответствуют требованиям к практическому опыту, умениям и знаниям, установленным ФГОС 2.4.5. Требования к квалификации педагогических кадров достаточны для качественного обеспечения обучения и руководства практикой	
2.5	Контроль и оценка результатов освоения ПМ	2.5.1. Результаты освоения ПМ сформулированы однозначно для понимания и оценивания 2.5.2. Основные показатели оценки результатов освоения ПМ соответствуют заявленным компетенциям 2.5.3. Основные показатели оценки результатов освоения ПМ в полной мере раскрывают специфику соответствующих профессиональных и общих компетенций 2.5.4. Основные показатели оценки результатов освоения ПМ носят системный характер, в полной мере обеспечивают комплексный подход к оценке результатов освоения ПМ и являются основанием для создания измерительных материалов 2.5.5. Комплекс форм и методов контроля и оценки умений и знаний образует систему достоверной и объективной оценки уровня освоения ПМ 2.5.6. Текст раздела "Контроль и оценка результатов освоения ПМ" содержит: - в достаточной мере информацию об организации, средствах и проведении аттестации обучающихся; - перечень контрольных точек, обеспечивающий текущий контроль и промежуточную аттестацию; - указание применяемой технологии оценки 2.5.7. Предлагаемые методики, виды, типы, формы контроля позволяют обучающемуся предъявить результат обучения	2

ИТОГОВОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рабочая программа профессионального модуля полностью соответствует ФГОС, может быть рекомендована к рассмотрению внешним экспертом и Экспертным советом ОУ	да	
--	----	--

Замечания и рекомендации эксперта по доработке: нет

Эксперт Алешина О.Г., председатель ПЦК
общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин
Протокол заседания ПЦК № 1 от "29" августа 2023 г.

Председатель ПЦК Алешина О.Г. Алешина

ЭКСПЕРТНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ по результатам внешней экспертизы

Эксперт Вишнякова Елена Владимировна Руководитель Дополнительного офиса № 8613/0245 Чувашского отделения № 8613 ПАО Сбербанк провела экспертизу рабочей программы профессионального модуля Освоение одной или нескольких профессий рабочих, должностей служащих по междисциплинарному курсу Выполнение работ по профессии «Агент банка» по программе подготовки специалистов среднего звена специальности 38.02.07 Банковское дело

Цель экспертизы: независимая оценка рабочей программы

Предмет экспертизы:

- рабочая программа профессионального модуля

I. РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКСПЕРТИЗЫ:

Рабочая программа профессионального модуля Выполнение работ по профессии «Агент банка» разработана в соответствии с рекомендованным макетом.

Структура программы *соответствует* требованиям макета.

1. Цели освоения профессионального модуля: *указаны*
2. Место профессионального модуля в структуре ППССЗ: содержательно-логические связи *определены*
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения профессионального модуля: *указаны, соответствуют ФГОС.*
4. Требования к практическому опыту, умениям и знаниям с учетом требований работодателей: *присутствуют*
5. Соответствие программы современным требованиям к профессиональной деятельности специалистов: *соответствует*
6. Структура и содержание профессионального модуля
Объем образовательной программы – 279 часов.
Распределение трудоемкости (в часах) по видам учебной работы: *соответствует* учебному плану.
Содержание профессионального модуля: наименование разделов, тем профессионального модуля, в т.ч. часы самостоятельной работы, коды компетенций: *указаны корректно.*
7. Содержание учебного материала соответствует требованиям ФГОС и требованиям работодателей.
8. Условия организации образовательного процесса: *описаны в полном объеме.*
9. Изучение современных производственных технологий, средств труда, особенностей организации труда (в т.ч. охраны труда) на предприятиях: *предусмотрено.*
10. Основные показатели оценки результатов обучения: представлены в полном объеме; *соответствуют компетенциям*
11. Учебно-методическое и информационное обеспечение профессионального модуля:
Основные источники: *представлены в полном объеме*
Дополнительные источники: *представлены в полном объеме*
Программное обеспечение и Интернет-ресурсы: *представлены в полном объеме*
Рекомендуемые источники отвечают требованиям по новизне и направлению подготовки: *да*
12. Материально-техническое обеспечение модуля обеспечивает проведение всех видов практических занятий и учебной практики, предусмотренных программой: *в полном объеме*
13. Требования к кадровому обеспечению (в т.ч. к уровню квалификации преподавателей МДК и руководителей практики) *соответствуют* требованиям к умениям и знаниям, установленным ФГОС.

II. ЗАМЕЧАНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ: нет

Рабочая программа профессионального модуля может быть рекомендована к использованию в учебном процессе

III. ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

На основании проведенной экспертизы рабочей программы профессионального модуля Освоение одной или нескольких профессий рабочих, должностей служащих по междисциплинарному курсу Выполнение работ по профессии «Агент банка» можно сделать заключение, что рабочая программа подготовлена в соответствии с ФГОС, ППССЗ и рекомендованным макетом, соответствует требованиям, предъявляемым к квалификации выпускника, что позволяет использовать ее для реализации ППССЗ в 2023-2024 учебном году.



Вишнякова Елена Владимировна Руководитель Дополнительного
офиса № 8613/0245 Чувашского отделения № 8613 ПАО Сбербанк