

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Псковский государственный университет»
Филiaal
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Псковский государственный университет»
в г. Великие Луки Псковской области

СОГЛАСОВАНО
Заместитель директора
по учебно-методической работе
«_____» _____ А.Э. Калиновская
«_____» _____ 20__ г



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.03**

ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩИХ АГЕНТ БАНКА

38.02.07 Банковское дело
(на базе основного общего образования)
Форма обучения - очная

Квалификация выпускника – Специалист банковского дела

Великие Луки
2019

Рассмотрена и одобрена на заседании цикловой комиссии гуманитарных, правовых и экономических дисциплин

Протокол № 3 от «12» ноября 2018 г.

Председатель цикловой комиссии  Григорьева Е.Л.

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ. 03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩИХ АГЕНТ БАНКА

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС специальности 38.02.07 Банковское дело, входящей в состав укрупненной группы специальностей 080000 Экономика и управление, базовой подготовки в части освоения основного вида профессиональной деятельности: осуществление продвижения и продажи банковских продуктов и услуг и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов.
2. Осуществлять межбанковские расчеты.
3. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт.
4. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов

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:

- осуществления продвижения и продажи банковских продуктов и услуг;

уметь:

- формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;
- рекламировать продукты и услуги банка;
- представлять преимущества и конкурентоспособность банковской услуги;
- консультировать клиентов по заполнению документов на приобретение конкретного банковского продукта;
- осуществлять связь между клиентами и специалистами банка по дальнейшему оформлению документов;
- выступать посредником между клиентами и банком;
- информировать клиента о новых банковских продуктах и услугах;
- способствовать разрешению проблем клиента (находить варианты, схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка);
- использовать технические средства коммуникации;
- осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;
- анализировать результаты работы с целью дальнейшего ее совершенствования;
- выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;
- осуществлять обмен опытом с коллегами;
- осваивать новые технологии продаж банковских продуктов и услуг

знать:

- продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;
- этапы проведения продаж банковских продуктов и услуг
- техники эффективных продаж банковских продуктов и услуг
- правила оформления документов на предоставление банковских продуктов и услуг

- приёмы завершения продажи
- внутренние регламенты банка
- контактную информацию о клиентах
- оперативную информацию о банковских продуктах и услугах
- изменения в регламентах обслуживания банка
- способы работы с различными техническими средствами коммуникации;
- источники информации о рынке банковских продуктов и услуг;
- методы передачи практического опыта
- отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – **250** часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – **250** часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **232** часа;

учебной практики – **72** часа;

производственной практики – **72** часа;

промежуточная аттестация – **18** часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Ведение расчетных операций, 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 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 2	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие
ОК 4	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
ОК 5	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 9	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

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования МДК	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		Проведение демонстрационного экзамена	
			Обязательные аудиторные учебные занятия			внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа		учебная, часов	производственная часов (если предусмотрено распределенная практика)		
			всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая проект (работа), часов	всего, часов	в т.ч., курсовой проект (работа), часов				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
ОК 01 – ОК 05, ОК 09 – ОК 11 ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 2.2	МДК 03.01 Выполнение работ по должности служащих агент банка	88	88	40							
ОК 01 – ОК 05, ОК 09 – ОК 11 ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 2.2	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72							72		
ОК 01 – ОК 05, ОК 09 – ОК 11 ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 2.2	Учебная практика, часов	72						72			72
	Проведение демонстрационного экзамена	18									18
	Всего:	250	88	40	-	-	-	72	72	18	

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов ПК, междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов, курсовая работа (проект)	Объем часов
МДК 03.01. Продвижение и продажа банковских продуктов и услуг		
Тема 1.1. Виды банковских операций.	Содержание учебного материала	2
	1. Экономическая сущность и классификация операций банка. Понятия «банковский продукт» и «банковская услуга».	2
Тема 1.2. Особенности продажи банковских продуктов и услуг	Содержание учебного материала	8
	1. Критерии классификации и общая характеристика основных видов банковских продуктов и услуг. Взаимоотношения банка и клиента	4
	2. Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Субъекты и объекты процесса продаж. Базовые модели продаж: продажа, ориентированная на продукт; продажа, ориентированная на клиента.	4
	Практические занятия	6
	Практическое занятие №1. Выполнить сравнительный анализ банковских продуктов и услуг коммерческих банков.	4
	Практическое занятие №2 Выполнить тестовые задания	2
Тема 1.3 Стратегии продаж банковских продуктов и услуг	Содержание учебного материала	6
	1. Содержание понятия «стратегия продаж». Виды стратегий продаж, их характеристики. Основные этапы формирования и реализации стратегии продаж. Анализ общей конкурентной ситуации, в которой находится банк. SWOT-анализ. Изучение маркетинговых действий конкурентов. Изучение рыночного спроса и предложения на банковские продукты и услуги. Прогнозирование спроса на банковские продукты и услуги	4

	2.	Исследование покупательских предпочтений. Формирование конкурентного продуктового предложения. Сегментирование клиентской базы. Позиционирование продукта. Выбор стратегии продаж. Каналы продвижения банковских продуктов и услуг. Их особенности преимущества и недостатки. Стратегии банка по привлечению клиентов. Каналы привлечения клиентов. Особенности их применения для различных групп клиентов. Меры, предпринимаемые банками для привлечения клиентов.	2
	Практические занятия		4
	1.	Практическое занятие №3. Деловая игра. 1) Разработать «Новый банковский продукт». 2) Выполнить анализ различных каналов продвижения банковских продуктов и услуг.	2
	2.	Практическое занятие №4 Выполнить задания по сегментированию клиентской базы банка и позиционированию банковских продуктов.	2
Тема 1.4. Методы продаж банковских продуктов и услуг.	Содержание учебного материала		6
	1	Методы, принципы и формы организации продаж банковских продуктов и услуг. Метод, основанный на удовлетворении имеющихся нужд и запросов.	2
	2	Метод формирования нужд и запросов. Современные методы повышения уровня объема продаж банковских продуктов и услуг.	2
	3.	Способы продаж банковских продуктов и услуг: пакетное предложение услуг, кросс-продажи, кобрендинговые программы	2
	Практические занятия		4
1.	Практическое занятие №5 1. Описать различные виды банковских продуктов по схеме ОПЦ (Особенности – Преимущества – Ценности. 2. Провести тренинг на отработку техники продаж по схеме ОПЦ	2	

	2.	Практическое занятие №6 Провести маркетинговые исследования предпочтений клиентов банка и разработать соответствующие техники продаж	2
Тема 1.5. Приемы и методы взаимодействия с клиентом на различных этапах продаж банковских продуктов и услуг	Содержание учебного материала		4
	1.	Техника установления контакта с клиентом. Приемы эффективного взаимодействия с незнакомым человеком. Выявление потребности в банковских услугах на основе интереса клиента. Технология работы с «холодным клиентом».	2
	2.	Технология проведения презентации банковских продуктов и услуг. Работа с возражениями клиентов. Оценка возражений. Методы рассмотрения возражений	2
	Практические занятия		4
	1.	Практическое занятие №7 Тренинг «Техника работы с возражением».	2
	2.	Тренинг «Эффективное взаимодействие с клиентом»	2
Тема 1.6 Качество обслуживания в банке	Содержание учебного материала		6
	1.	Понятие «качество обслуживания». Составляющие качественного обслуживания клиентов банка. Применение стандартов ИСО 9000 в банковской деятельности. Система менеджмента качества в российских банках. Стандарты качества обслуживания клиентов в банке (российская и зарубежная практика). Оценка качества обслуживания в банке. Организация взаимодействия подразделений банка для повышения качества обслуживания клиентов.	6
	Практические занятия		6
	1.	Практическое занятие №9 Выполнить анализ практических примеров качества обслуживания в банке (на основе собранных материалов).	2
	2.	Практическое занятие №10 Ролевая игра «Проведение конкурса среди менеджеров по продажам»	4

Раздел 2 Конкуренция в сфере банковской деятельности		
Тема 2.1.Банковская конкуренция и ее виды	Содержание учебного материала	
	1.	Понятие банковской конкуренции и ее виды. Факторы конкурентоспособности банковского сектора. Конкурентная среда и современное состояние банковской конкуренции. Современные тенденции развития банковского дела.
	2.	Роль банков с участием иностранного капитала. Проблемы воздействия государства на конкурентные отношения в банковском секторе
	Практические занятия	
	1	Практическое занятие №11. Рассмотреть понятие и виды банковской конкуренции.
2.	Практическое занятие №12 Систематизировать факторы, влияющие на конкурентоспособность банковского сектора. Выполнить анализ современного состояния банковской конкуренции.	
Тема 2.2.	Содержание учебного материала	6
Конкурентоспособность банка, факторы на нее влияющие	1	Конкурентоспособность банка, подходы к ее рассмотрению, определяющие факторы. Характеристики банковского продукта, влияющие на его конкурентоспособность. Факторы, влияющие на конкурентоспособность продуктового ряда банка. «Ценовые войны» коммерческих банков
	Практические занятия	
	1.	Практическая работа №13 Выполнить анализ факторов конкурентоспособности банков (на примере нескольких банков). Изучить Федеральный закон № 135-ФЗ от 26.07.2006 г. «О защите конкуренции».с изменениями от 21.07.2014». Составить и оценить на основе статистических данных Банка России (по данным «Бюллетеня банковской статистики Банка России) уровень банковской конкуренции в региональном аспекте. Рассмотреть направления повышения конкурентоспособности Банков.

Тема 2.3 Особенности банковского ценообразования	Содержание учебного материала		6
	1	Цена банковского продукта как фактор конкурентоспособности банков. Виды цен. Этапы ценообразования. Методы ценообразования на банковские продукты	6
		Практические занятия	6
	1	Практическое занятие №14. 1.Выполнить сравнительный анализ тарифной политики банков по депозитным операциям. Сделать выводы и выбрать банк с наиболее выгодными для клиента условиями вкладов. 2. Сравнить процентные ставки по потребительским кредитам нескольких банков, рассчитать полную стоимость кредитов и выбрать наиболее выгодный вариант	6
Учебная практика Виды работ Сегментирование клиентской базы банка и позиционирование банковских продуктов. Проведение презентации банковских продуктов и услуг. Работа с возражениями клиентов. Оценка возражений. Методы рассмотрения возражений Цена банковского продукта. Методы ценообразования на банковские продукты Выявление потребности в банковских услугах на основе интереса клиента Оформление операций по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов Консультирование клиента по условиям открытия счета, порядку осуществления по нему операций и взиманию комиссионного вознаграждения. Оформление договора банковского счета с клиентами. Составление календаря выдачи наличных денег. Расчет минимального остатка денежной наличности в кассе. Установление лимита остатков денежной наличности в кассах клиентов, проведение проверки соблюдения клиентами кассовой дисциплины. Оформление выдачи клиентам платежных карт.			72
Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ Ознакомление с расчетной политикой банка и требованиями, предъявляемыми к потенциальным клиентам. Изучение интерфейса и порядка использования специализированного программного обеспечения для совершения и оформления операций по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов. Проверка полноты и подлинности представленных клиентами документов для открытия расчетного счета. Консультирование клиента по условиям открытия счета, порядку осуществления по нему операций и взиманию комиссионного вознаграждения. Оформление договора банковского счета с клиентами.			

<p>Составление календаря выдачи наличных денег. Расчет минимального остатка денежной наличности в кассе. Установление лимита остатков денежной наличности в кассах клиентов, проведение проверки соблюдения клиентами кассовой дисциплины. Оформление выдачи клиентам платежных карт. Сегментирование клиентской базы банка и позиционирование банковских продуктов. Проведение презентации банковских продуктов и услуг. Работа с возражениями клиентов. Оценка возражений. Методы рассмотрения возражений Цена банковского продукта. Методы ценообразования на банковские продукты</p>	72
Промежуточная аттестация – демонстрационный экзамен	18
Итого	250

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

лаборатория «Учебный банк», оснащенная демонстрационным оборудованием: мультимедийное оборудование (компьютер – 15 шт., мультимедиа-проектор, принтер, сканер, проекционный экран). Комплект демонстрационных стендов. Рабочее место преподавателя, посадочные места по количеству обучающихся магнитно-маркерная учебная доска, наглядные пособия, бланковая документация, нормативно-законодательные документы, учебно-методическая документация.

4.2. Информационное обеспечение обучения

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

4.2.1 Печатные издания

1.Банковское дело [Текст]: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О. И. Лаврушина. - М.: КНОРУС, 2016. - 800 с.

2.Каджаева М.Р., Дубровская С.В. Банковские операции: учебник. – М.: Академия, 2015.

4.2.2.Дополнительные источники:

1.Мягкова Т.Л. Банковское дело [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Т.Л. Мягкова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Корпорация «Диполь», 2015. — 212 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/30497.html>

2.Артёмова С.А. Ведение кассовых операций [Электронный ресурс] : учебное пособие для СПО / С.А. Артёмова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 120 с. — 978-5-4486-0169-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70762.html>

4.3.Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение программы модуля базируется на изучении общепрофессиональных дисциплин Финансы, денежное обращение и кредит, Бухгалтерский учет, Организация бухгалтерского учета в банках, Анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Реализация программы модуля предполагает учебную и итоговую (концентрированную) производственную практику. Производственная практика должна проводиться в кредитных организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля Выполнение работ по должности агент банка является освоение МДК.03.01. Выполнение работ по должности агент банка.

При проведении практических занятий в зависимости от сложности изучаемой темы и технических условий возможно деление учебной группы на подгруппы численностью не менее 8 человек.

4.4.Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу:

- наличие высшего профессионального образования по специальности экономического направления, соответствующей профилю модуля Выполнение работ по должности агент банка,
- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы,
- преподаватели должны проходить стажировку в кредитных организациях не реже 1 раза в 3 года.

1. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов</p> <p>ПК 1.4. Осуществлять межбанковские расчеты</p> <p>ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт</p> <p>ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов.</p>	<p>Практический опыт осуществления продвижения и продажи банковских продуктов и услуг</p> <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять поиск информации 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; 	<p>Оценка выполнения практической работы.</p> <p>Оценка в рамках текущего контроля в ходе проведения практики</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - использовать различные формы продвижения банковских продуктов; - осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов. 	
	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта; - 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.	
--	--	--

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 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<p>Умения: распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p>Знания: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</p>	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и	Умения: определять задачи для поиска информации; определять необходимые	Интерпретация результатов наблюдений

интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности	источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска	за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
	Знания: номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации	
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие	Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
	Знания: содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования	
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами	Умения: организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
	Знания: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности	
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Умения: описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
	Знания: сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения.	
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной	Умения: применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в

деятельности	<p>обеспечение</p> <p>Знания: современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности</p>	процессе освоения образовательной программы
ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<p>Умения: понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</p> <p>Знания: правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности.</p>	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	<p>Умения: выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования</p> <p>Знания: основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты</p>	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы

Разработчик:


Филиал ПсковГУ в г. Великие Луки,
председатель цикловой (предметной) комиссии

 Григорьева Е.Л.

Филиал ПсковГУ в г. Великие Луки, преподаватель

 Прозукина С.Н.

Менеджер по активным продажам
ПАО «Почта-банк»


 А.Г. Затешилов

Эксперты:

Территориальный менеджер
розничной сети
ПАО «Почта-банк»


Публичное акционерное общество
«Почта Банк»
ДЛЯ ДОКУМЕНТОВ
Д.А. Моисеев

Менеджер по активным продажам
ПАО «Почта-банк»


Публичное акционерное общество
«Почта Банк»
ДЛЯ ДОКУМЕНТОВ
Т.И. Глушук