

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**ПМ.03. ОСВОЕНИЕ РАБОТ ПО ДОЛЖНОСТИ
СЛУЖАЩЕГО «АГЕНТ БАНКА»**

Специальность 38.02.07 Банковское дело

РАССМОТРЕНА
на заседании МЦК УГС 38.00.00
Экономика и управление, 43.00.00 Сервис и
туризм
Протокол № 9
от 29 мая 2026 г.

УТВЕРЖДЕНО
приказом директора ГБПОУ «ВЭК»
№ 143-ОД от 01 июня 2026 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта СПО по специальности **38.02.07 Банковское дело**, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации **№ 856 от 14 ноября 2023 г.** (зарегистрировано в Минюсте России 15 декабря 2023 г. №76429).

Организация-разработчик: государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Волгоградский энергетический колледж» (ГБПОУ «ВЭК»)

Разработчик: Киосе Марина Ивановна, к.э.н. преподаватель ГБПОУ «ВЭК»

Эксперт: Бурая Ольга Сергеевна преподаватель ГБПОУ «ВЭК»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	15

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.03 ОСВОЕНИЕ РАБОТ ПО ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО «АГЕНТ БАНКА»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля является обязательной частью профессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС 38.02.07 **Банковское дело**.

В результате изучения профессионального модуля Освоение работ по должности служащего «Агент банка» студент должен освоить основной вид деятельности соответствующие ему профессиональные и общие компетенции:

1.1.1. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	Агент банка
ПК 3.1.	Выявлять потребности клиентов в банковских продуктах и услугах
ПК 3.2.	Владеть формами и методами продаж банковских продуктов и услуг
ПК 3.3.	Консультировать клиентов по банковским продуктам услугам.

1.1.2. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ОК 2.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 3.	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 4.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 5.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент должен:

Иметь практический опыт	консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам
1	2

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; приемы коммуникации; способы выявления потребностей клиентов; каналы для выявления потенциальных клиентов.
--	--

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля
Всего – 232 часов, в том числе:

- на освоение МДК	108 часов,
включая:	
нагрузку обучающегося	108 часа
самостоятельную работу обучающегося	- часов,
консультации	10 часа
- производственной практики	108 часа
- экзамен по модулю	6 часов

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, час.					Самостоятельная работа	Консультации	Экзамен
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем							
			Обучение по МДК			Практики				
			Всего	В том числе						
	лабораторных и практических занятий	курсовых работ (проектов)		учебная	производственная					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 3.1-3.3 ОК 1-5, 9	Раздел 1. Банковские продукты и услуги	68	64	32	-	-	-	-	4	
ПК 3.1-3.3 ОК 1-5, 9	Раздел 2.Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	50	44	22		-	-	-	6	
ПК 3.1-3.3 ОК 1-5, 9	Производственная практика (по профилю специальности)	108					108	-	-	
	Экзамен по модулю	6					-	-	-	6
	Всего:	232	108	54	-	-	108		10	6

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля «Выполнение работ по должности служащего агент банка»

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем в часах
1	2	3
Раздел 1. Банковские продукты и услуги		68
МДК.03.01 Технология освоения работ по должности служащего «Агент банка»		68
Введение	1 Повторение. Подготовка к освоению профессионального модуля «Выполнение работ по должности служащего агент банка»	2
Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг	Содержание	12
	2.Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь. Классификация банковских операций. Активные операции. Пассивные операции. Посреднические операции банка. Классификация банковских услуг по критериям: категория клиентов, степень индивидуализации подхода к клиенту, срок предоставления, степень сложности, степень доходности, степень риска, новизна.	
	2.Особенности банковских услуг. Базовые: 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.	
	3.Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги. Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.	
	В том числе практических занятий:	
	ПЗ № 1. Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей	4
	ПЗ № 2. Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг	2
Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.	Содержание	10
	1. Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.	
	2. Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.	
	3.Ценовая политика	
	4. Тарифы на банковские услуги	
	В том числе практических занятий:	2

	ПЗ № 3.Консультирование клиентов по тарифам банка.	2
Тема 1.3. Продуктовая линейка банка	Содержание	18
	1. Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка.	
	2. Система управления продуктами коммерческого банка. Продуктовая линейка для корпоративных клиентов.	
	2. Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы. Продуктовая линейка для корпоративных клиентов.	
	3.Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса. Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты, торговое финансирование.	
	В том числе практических занятий:	10
	ПЗ № 4. Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов.	2
	ПЗ №5 Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов	2
	ПЗ № 6.Выявление потребностей клиентов.	4
	ПЗ № 7. Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи.	2
Тема 1.4. Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.	Содержание	24
	1. Организационно-управленческая структура банка.	
	2. 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.	
	3. Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды.	
	2.Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.	
	В том числе практических занятий:	
	ПЗ №8. Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка.	16
	ПЗ № 9 Анализ рейтингов банка по данным различных агентств	
	ПЗ № 10 Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов	
	ПЗ № 11Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг.	
Консультации по МДК.03.01 раздел 1		4
Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг		46
МДК.03.01. Технология освоения работ по должности служащего «Агент банка»		46

Тема 2.1. Виды каналов продаж банковских продуктов	Содержание	18
	1.Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки – стационарная форма и дистанционная форма продажи. Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет». Перекрестные продажи cross-sales. Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа (directselling). POS-кредитование (POS - Point OfSale).	
	2.Кредитование покупок через интернет. Электронные каналы продаж банковских продуктов. Преимущества системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк».	
	3.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.	
	4.Этапы продажи банковских продуктов и услуг. Методы продажи банковских продуктов и услуг. Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов. Отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг.	
	В том числе практических занятий:	10
	ПЗ № 1.Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка.	2
	ПЗ №2. Private banking -сервис мирового уровня	2
	ПЗ № 3.Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания	2
	ПЗ.№ 4 Интернет-банкинг	2
	ПЗ № 5 Пластиковая безопасность	2
Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов	Содержание	18
	1.Понятие продвижения банковских продуктов. Коммуникативные связи банка с рынком. Элементы комплекса продвижения. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка. Способы продвижения банковских продуктов. Банковская реклама и связи с общественностью. Имиджевая реклама или брендинг. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения (PublicRelation). Поддержание связи с органами власти (GovernmentRelations). Спонсоринг, выставки, productplacement (реклама в неявной форме). Связи с инвесторами или IR (InvestRelations). Связи со СМИ	

	или MR (MediaRelations).	10
	2.Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	
	В том числе практических занятий:	
	ПЗ № 6.Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг.	
	ПЗ № 7. Использование различных форм продвижения банковских продуктов.	
	ПЗ № 8 Рекламируем наш банк. Работа банков в социальных сетях»	
Тема 2.3. Формирование клиентской базы	Содержание	6
	1. Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов.	
	2. Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами. Принципы взаимной заинтересованности, платности, рациональной деятельности, обеспечения ликвидности. Принципы взаимной обязательности, доверительных отношений, ответственности, невмешательства, договорных отношений, законопослушания, дифференцированности. Понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды.	
	3. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приемы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	
	В том числе практических занятий:	2
	ПЗ № 9. Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.	2
Производственная практика по ПМ.03 Виды работ 1. Знакомство с банком: - 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		108
Консультации по ПМ.03.01 раздел 2		6
Экзамен по ПМ.03		6
Всего		232

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Лаборатория «Учебный банк», оснащенная:

оборудованием и техническими средствами обучения: рабочий стол преподавателя, посадочные места для обучающихся, наглядные пособия, бланковая документация, нормативно-законодательные документы, учебно-методическая документация;

технические средства обучения: компьютер с установленным программным обеспечением MicrosoftOffice, мультимедийное оборудование, принтер, калькуляторы.

Программа модуля включает обязательную (концентрированную) производственную практику (по профилю специальности), которая проводится в структурных подразделениях социального партнера колледжа Волгоградского отделения № 8621 ПАО «Сбербанк России» и др. коммерческих банках.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

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

Основные источники:

3.2.1. Печатные издания

1 Боровкова, В.А. Банковское дело в 2- частях. Часть 1 [Текст]: учебник и практикум для СПО / В.А. Боровкова. – М.: Юрайт. – 2023. – 422 с.

2 Боровкова, В.А. Банковское дело в 2-х частях. Часть 2 [Текст]: учебник и практикум для СПО / В.А. Боровкова. – М.: Юрайт, 2024. – 189 с.

3 Основы банковского дела[Текст]: учебник / Е.Б.Стародубцева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2023. - 288 с. - (среднее профессиональное образование).

3.2. Электронные источники

1 Электронный ресурс Банка России.- Режим доступа<http://www.cbr.ru>

2 Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».- Режим доступа <http://www.consultant.ru> 3. Справочно-правовая система «ГАРАНТ».- Режим доступа <http://www.aero.garant.ru>

3 Информационный банковский портал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.banki.ru>.

4 Материалы сайта Ассоциации российских банков: Координационный комитет по стандартам качества банковской деятельности. Стандарты качества банковской деятельности (СКБД) Ассоциации российских банков [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.arb.ru>.

5 Материалы Информационного агентства – портала Bankir.ru [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.bankir.ru>.

6 Электронные ресурсы кредитных организаций Российской Федерации в сети Интернет.

7 Пфау, Е.В. Технологии розничного банка Пфау Е.В. – Электрон. текстовые данные. – Москва, Саратов: ЦИПСИР, Ай Пи Эр Медиа, 2023. – 252 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>.

3.2. Дополнительные источники

1 Российская Федерация. Законы. О Центральном Банке (Банке России) [Текст]: [принят Государственной думой 27.07.2002. - № 86-ФЗ]: офиц. текст: по состоянию на 30.04.2025 // Гарант [Электронный ресурс]: СПС. - Электрон. дан. и прогр. - М., 2025.

2 Российская Федерация. Законы. О банках и банковской деятельности [Текст]: [принят Государственной думой 02.12.1990. - № 395-1]: офиц. текст: по состоянию на 30.04.2025 // Гарант [Электронный ресурс]: СПС. - Электрон. дан. и прогр. - М., 2025.

3 Российская Федерация. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст]: [принят Государственной Думой 21.10.1994, 22.12.1995 и 1.11.2001]: офиц. текст: по состоянию на 30.05.2024// Гарант [Электронный ресурс] : СПС. - Электрон. дан. и прогр. - М., 2025.

4 Сбербанк. Инструкция. О порядке совершения в Сбербанке России операций по вкладам физических лиц (редакция 4): [утв. 22.12.2006. - № 1-3/9р]: по состоянию на 30.08.2024// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

5 Сбербанк. Порядок осуществления в Сбербанке России переводов денежных средств физическими лицами: [утв. 14.06.2006.- № 428-9-р]: по состоянию на 30.04.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

6 Сбербанк. Регламент осуществления в Сбербанке России международных срочных денежных переводов через систему MoneyGram между физическими лицами: [утв. 30.06.2010. - № 1919]: по состоянию на 30.04.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

7 Сбербанк. Регламент проведения в Сбербанке России списаний сумм со счетов по вкладам физических лиц на основании длительных поручений вкладчиков в условиях применения программно-технических комплексов [Электронный ресурс]: [утв. 28.09.2004.- № 1291-р]: по состоянию на 30.04.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

8 Сбербанк. Регламент совершения кассовых операций во внутренних структурных подразделениях филиалов ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]: [от 20.04.2009.- № 1354-2-р]: по состоянию на 30.04.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

9 Сбербанк. Регламент проведения Сбербанком России и его филиалами операций по реализации билетов лотерей и оплате по ним выигрышей [Электронный ресурс]: [от 24.07.2002. - № 824-2-р]: по состоянию на 30.04.2024// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

10 Регламент установления (изменения) курсов покупки и продажи ино-

странной валюты и дорожных чеков [Электронный ресурс]: [от 20.04.2006.- № 428-9-p]: по состоянию на 30.04.2024// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

11 Сбербанк. Порядок совершения операций с международными банковскими картами в подразделениях Сбербанка России (Эмиссия) [Электронный ресурс]: [от 16.05.2002.- № 229-2-p]: по состоянию на 30.04.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

12 Сбербанк. Порядок обслуживания операций по банковским и иным картам в торговой и сервисной сети (эквайринг) [Электронный ресурс]: [от 31.07.2008.- № 466-3-p]: по состоянию на 30.04.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

13Сбербанк. Порядок ведения операций выдачи наличных денег по банковским картам в Сбербанке России [Электронный ресурс]: [от 11.11.2004.- № 447-3-p]: по состоянию на 30.04.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

14 Сбербанк. Порядок совершения операций с физическими и юридическими лицами по продаже/покупке монет из драгоценных металлов [Электронный ресурс]: [от 16.10.2001.- № 820-p]: по состоянию на 30.04.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

15Сбербанк. Инструкции. О порядке совершения в Сбербанке России операций по вкладам физических лиц (редакция 4) [Электронный ресурс]: [от 22.12.2006.- № 1-3-p]: по состоянию на 30.04.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

16 Сбербанк. Правила совершения операций по депозитным сертификатам Сбербанка [Текст]: [утв. 11.07.2003г. - № 596-1-p]: по состоянию на 30.04.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

17 Сбербанк. Порядок осуществления в Сбербанке России переводов денежных средств физическими лицами: [утв. 14.06.2006.- № 428-9-p]: по состоянию на 30.04.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

18 Сбербанк. Регламент осуществления в Сбербанке России международных срочных денежных переводов через систему MoneyGram между физическими лицами: [утв. 30.06.2010. - № 1919]: по состоянию на 30.04.2025 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

19 Сбербанк. Регламент проведения в Сбербанке России списаний сумм со счетов по вкладам физических лиц на основании длительных поручений вкладчиков в условиях применения программно-технических комплексов [Электронный ресурс]: [утв. 28.09.2004.- № 1291-p]: по состоянию на 30.05.2025 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

20 Сбербанк. Регламент проведения Сбербанком России и его филиалами операций по реализации билетов лотерей и оплате по ним выигрышей [Электронный ресурс]: [от 24.07.2002. - № 824-2-p]: по состоянию на 30.04.2025 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

21 Сбербанк. Порядок обслуживания операций по банковским и иным картам в торговой и сервисной сети (эквайринг) [Электронный ресурс]: [от 31.07.2008.- № 466-3-p]: по состоянию на 30.04.2025 // КонсультантПлюс [Элек-

тронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

22Сбербанк. Порядок ведения операций выдачи наличных денег по банковским картам в Сбербанке России [Электронный ресурс]: [от 11.11.2004.- № 447-3-р]: по состоянию на 30.04.2025 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

23 Сбербанк. Регламент открытия и ведения обезличенных металлических счетов [утв. Правлением Сбербанка России 26.04.2002.- № 928-р]: по состоянию на 30.04.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

24 Сбербанк. Регламент привлечения денежных средств юридических лиц в срочные инструменты ПАО «Сбербанк России» [утв. 17.03.2011.- № 2101]: по состоянию на 30.04.2025 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

25 Сбербанк. Порядок осуществления в Сбербанке России денежных переводов «Блиц» между физическими лицами в валюте Российской Федерации: [утв. 07.04.2005.- № 1345-р]: по состоянию на 30.04.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

26 Сбербанк. Порядок совершения операций с физическими и юридическими лицами по продаже /покупке монет из драгоценных металлов: [утв. 16.10.2001.- № 820-р]: по состоянию на 30.04.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

27 Сбербанк. Решение комитета по управлению активами и пассивам об утверждении условий и процентных ставок по вкладам новой базовой линейки «Сохраняй», «Пополняй», «Управляй» [утв. 21.04.2011. - № 12 §1]:по состоянию на 30.04.2025] // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] : СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

28 Регламент предоставления кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям [Текст]: [утв. 12.10.2016. - № 285-6-р.]: по состоянию на 30.04.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: СПС. - Электрон. дан. и прогр. - М., 2025.

29 Регламент предоставления Сбербанком России и его филиалами потребительских кредитов физическим лицам по технологии «Кредитная фабрика»: [утв. 10.03.2010. - № 1863]: по состоянию на 30.05.2025// КонсультантПлюс [Электронный ресурс] : СПС. – Электрон. дан. и прогр. – М., 2025.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
1	2	3
ПК 3.1. Выявлять потребности клиентов в банковских продуктах и услугах	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 производственной практике.
ПК 3.2. Владеть формами и методами продаж банковских продуктов и услуг	Демонстрация профессиональных знаний осуществления межбанковских расчетов и умений консультирования клиентов по ним.	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.
ПК 3.3. Консультировать клиентов по банковским продуктам услугам.	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 производственной практике.

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 производственной практике
ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Оперативность поиска, результативность анализа и интерпретации информации и ее использование для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития Широта использования различных источников информации, включая электронные	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике
ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации. Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении ПМ	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.
ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	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

ОК.5 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.	Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках	Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках