

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)

УТВЕРЖДАЮ
Руководитель ОСПУО



Ю.В. Овчинникова
«16» октября 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ
ПО ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО «АГЕНТ БАНКА»
(МКД.03.01, ПП.03.01)

для специальности среднего профессионального образования
38.02.07 «Банковское дело»

Квалификация «Специалист банковского дела»

Рабочая программа профессионального модуля «Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»» разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.07 «Банковское дело» (утв. Приказом Минпросвещения России от 14.11.2023 г. № 856)

Кафедра-разработчик: «Финансовое право и таможенная деятельность»

Рабочую программу профессионального модуля составил доцент кафедры ФПиТД Стрельцов Р.С.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии специальности 38.02.07 «Банковское дело» Протокол № 1 от 16.10.2025

Председатель УМК
заведующий кафедрой ФПиТД
к.ю.н, доцент



И.В. Погодина

1. 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.03 «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО «АГЕНТ БАНКА»»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

1.1.1. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД	Освоение видов работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
ПК 3.1	Проводить консультирование клиентов по основным банковским продуктам и услугам
ПК 3.2	Осуществлять продвижение банковских продуктов и услуг

1.1.2. В результате освоения модуля студент должен:

Владеть навыками	консультирования и продвижения банковских продуктов и услуг
Уметь	собирать и использовать информацию с целью поиска потенциальных клиентов; использовать различные каналы для выявления потенциальных клиентов; устанавливать деловые контакты с потенциальными клиентами; мотивировать потенциальных клиентов к сотрудничеству; использовать технические средства коммуникации; организовывать деловые встречи с клиентами; владеть техникой ведения переговоров с клиентами; организовывать презентации банковских продуктов и услуг; предотвращать и разрешать конфликтные ситуации в переговорах; формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; использовать личное имиджевое воздействие на клиента; использовать современные офисные технологии для ведения переговоров; информировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах; компетентно отвечать на вопросы клиентов о банковских продуктах и услугах; выявлять потребности клиентов; стимулировать клиентов повторно обращаться в банк
Знать	источники и методы сбора информации; приемы коммуникации; принципы и правила установления контактов с клиентами; способы мотивирования потенциальных клиентов; способы работы с различными техническими средствами коммуникации; психологические типы клиентов; правила ведения переговоров;

	правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг; технику общения во время ведения переговоров; правила поведения в конфликтных ситуациях; политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг; основы формирования личного имиджа, нормы речевого этикета; потребности клиентов, способы выявления потребностей клиентов; организационно-управленческую структуру банка; политику и перспективы развития банка; банковские продукты и услуги; способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам
--	--

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов – 288

в т.ч. в форме практической подготовки – 52

Из них на освоение МДК – 276

в том числе самостоятельная работа – 172

практики, в том числе:

производственную – 144

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	В т. ч. в форме практической. подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.							
				Обучение по МДК						Практики	
				Всего	В том числе					Учебная	Производств.
					Теоретических занятий	Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ПК 3.1, ПК 3.2	МДК.03.01 Технология выполнения работ по должности служащего «Агент банка»	132	52	132	52	52	-	28	-	-	-
	Производственная практика	144	-	144				144		-	
	Промежуточная аттестация	12									
	Всего:	288	52	276	52	52	-	172	-	-	-

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся	Объем, акад. ч. / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
ПМ.03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО «АГЕНТ БАНКА»		288	
МДК.03.01 ТЕХНОЛОГИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ ПО ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО «АГЕНТ БАНКА»		132	
Раздел 1. Банковские продукты и услуги		60/18	
Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг	Содержание	12	ПК 3.1, ПК 3.2
	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.	6	
	Особенности банковских услуг. Базовые: неосязаемость, непостоянство качества, неотделимость от источника предоставления, невозможность хранения. Функциональные: обеспечение экономики платежными средствами, регулирование количества денег в обращении, ориентация на универсальную деятельность, связь со всеми секторами экономики. Специфические: жесткое государственное регулирование, закрытость для третьих лиц, использование различных форм денег, прибыльность и риск. Характерные: большая протяженность во времени, индивидуализированный характер, дифференцированность, зависимость от доверия клиентов и связь с клиентскими рисками.		
	Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги. Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.		

	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие №1. «Продукт, услуга, сервис в банке в современных условиях»	2	
	Практические занятия №2, №3. «Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг» Кейсы «Удовлетворенность клиентов банковским обслуживанием снизилась, число претензий растет». «Персональный подход: какой сервис хотят клиенты». «Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей».	4	
Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.	Содержание	12	ПК 3.1, ПК 3.2
	Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.	6	
	Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.		
	В том числе практических занятий	6	
	Практические занятия №4, №5, № 6. «Консультирование клиентов по тарифам банка». Практическое задание на определение ценовой политики банка. Кейс «Проблемы ценообразования в банках».	6	
Тема 1.3. Продуктовая линейка банка	Содержание	12	ПК 3.1, ПК 3.2
	Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка.	6	
	Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы. Продуктовая линейка для корпоративных клиентов. Особенности банковских продуктов для различных категорий бизнеса. Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты.		
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие №7. «Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов» Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов».	2	
	Практическое занятие №8. «Выявление потребностей клиентов». Кейс «Выбор банковского продукта для физического лица»	2	

	Практическое занятие №9. «Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи». Кейс «Недетская выгода банковских продуктов для детей и молодежи». Кейс «Что хочет от банков молодое поколение».	2	
Тема 1.4. Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов и услуг	Содержание	12	ПК 3.1, ПК 3.2
	Организационно-управленческая структура банка. Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности). Составляющие успешного банковского бренда. Лояльность клиентов к банковскому бренду. Крупнейшие мировые и российские банковские бренды. Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды.	6	
	Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.		
	В том числе практических занятий	6	
	Практические занятия №10, №11. «Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка». Кейс «Запоминающийся образ банка». Кейс «Сила банковского бренда». Практическое задание «Анализ рейтингов банка по данным различных агентств». Практическое задание «Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов»	4	
	Практическое занятие №12. «Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг».	2	
Тема 1.5. Современные стандарты обслуживания в отделениях банка	Содержание	12	ПК 3.1, ПК 3.2
	Автоматизированное рабочее место агента банка Требования к коммуникативным особенностям агента банка	6	
	Внешний вид сотрудника банка Корпоративная этика в банке		
	В том числе практических занятий	6	
	Практические занятия №13, №14, № 15. «Кодекс служебной профессиональной этики и норм поведения служащего Банка»	6	
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1		18	ПК 3.1, ПК 3.2

1. Работа с сайтом АРБ (http://arb.ru/) –определение качества банковского продукта в соответствии со Стандартом качества вкладов физических лиц. 2. Работа с официальным сайтом исследуемого банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги. 3. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): изучение продуктовой линейки. 4. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): ознакомление с организационной структурой банка, его логотипом, слоганом, миссией, ценностями банка, его лицензиями, составом акционеров, историей развития. 5. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты рейтинговых агентств): сравнение рейтинга исследуемого банка по данным различных рейтинговых агентств.			
Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг		44/10	
Тема 2.1. Виды каналов продаж банковских продуктов	Содержание	16	ПК 3.1, ПК 3.2
	Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки – стационарная форма и дистанционная форма продажи. Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет». Перекрестные продажи. Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа. POS-кредитование (POS – Point Of Sale). Кредитование покупок через интернет. Электронные каналы продаж банковских продуктов. Преимуществами системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк».	8	
	Политика банка в области продаж банковских продуктов. Организация продаж банковских продуктов. Фронт–офис продаж банка. Клиентоориентированный подход. Условия успешной продажи банковского продукта. Процесс принятия клиентом решения о приобретении той или иной услуги (банковского продукта). Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов. Поддержка, контроль и оценка эффективности продаж.		
	Этапы продажи банковских продуктов и услуг. Методы продажи банковских продуктов и услуг. Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов. Отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг. Кросс-продажа в отделениях банка. Работа с возражениями.		
	В том числе практических занятий	8	
	Практические занятия №16. «Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка».	2	

	Практическое задание «Первый звонок» Кейс «Private banking - сервис мирового уровня». Практическое задание «Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания». Кейс «Интернет-банкинг». Практическое задание «Пластиковая безопасность».		
	Практическое занятие №17. Техники кросс-продаж в банке	2	
	Практическое занятие №18, №19. Работа с возражениями.	4	
Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов и услуг	Содержание	16	ПК 3.1, ПК 3.2
	Понятие продвижения банковских продуктов и услуг. Коммуникативные связи банка с рынком. Элементы комплекса продвижения. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка. Способы продвижения банковских продуктов и услуг. Банковская реклама и связи с общественностью. Имиджевая реклама или брендинг. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения. Поддержание связи с органами власти. Спонсоринг, выставки. Реклама в неявной форме. Связи с инвесторами. Связи со СМИ.	8	
	Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.		
	В том числе практических занятий	8	
	Практическое занятие №20. «Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг»	2	
	Практическое занятие №21, №22, №23. «Использование различных форм продвижения банковских продуктов и услуг» Кейс «Банковская реклама» Практическое задание «Реклама для VIP-клиентов банка». Практическое задание «Рекламируем наш банк». Кейс «Работа банков в социальных сетях». Кейс «Благотворительность».	6	
Тема 2.3. Формирование клиентской базы	Содержание	12	ПК 3.1, ПК 3.2
	Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов.		
	Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами. Принципы взаимной заинтересованности, платности, рациональной деятельности, обеспечения ликвидности. Принципы взаимной обязательности, доверительных отношений,	6	

	ответственности, невмешательства, договорных отношений, законопослушания, дифференцированности. Понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды.		
	Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.		
	В том числе практических занятий	6	
	Практическое занятие № 24, № 25, № 26. «Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов».	6	
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела № 2. 1. Подготовка презентаций на темы: - Перекрестные продажи. - Финансовый супермаркет- розничные продажи типовых услуг. - Финансовый бутик Private banking. - Стратегия пакетирования банковских продуктов. - Элементы стратегии продаж внутри банка. - Фронт-офис продаж банка. - Персональные продажи. - Имиджевая реклама. - Прямая (ATL) и косвенная (BTL) реклама. - Реклама в прессе. - Радио и телереклама. - Спонсоринг. - Продакт-плейсмент. - Паблик рилейшнз (PR). - Медиа – рилайшенз. - Поддержание связи с органами власти.. - Основные особенности маркетинга взаимоотношений. - Преимущества лояльного клиента. - CRM – система. - Процесс формирования лояльности клиентов. - Кобрендинговые программы лояльности клиентов. 2. Самостоятельное изучение вопросов «Обеспечение защиты прав и интересов клиентов», «Банковская тайна», «Ответственность банка в случае причинения ущерба интересам клиентов».		10	ПК 3.1, ПК 3.2
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении ПМ.03 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»			

1. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Боровкова [и др.]; под редакцией В. А. Боровковой. – 5-е изд., перераб. И доп. – Москва: Издательство Юрайт. 2020. – 422 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-10510-0. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: https://urait.ru/bcode/452205. 2. Положение Банка России от 24.11.2022 N 809-П (ред. от 23.03.2023 г.) «О Плане счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения». 3. Положение Банка России от 28.06.2017 N 590-П (ред. от 15.03.2023 г.) «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности». 4. Указание Банка России от 17 мая 2022 г. N 6139-У «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни и здоровья заемщика по договору потребительского кредита (займа), к объему и содержанию предоставляемой информации о договоре добровольного страхования жизни и здоровья заемщика по договору потребительского кредита (займа), а также о форме, способах и порядке предоставления указанной информации». 5. Ознакомление с условиями кредитов коммерческих банков: https://credits.ru/ – Сайт «Кредиты». 6. Работа с электронным ресурсом Банка России – Режим доступа http://www.cbr.ru. Работа с электронными ресурсами справочно-правовых систем: «КонсультантПлюс» и «ГАРАНТ», Режим доступа – http://www.consultant.ru/, http://www.garant.ru/.		
ПМ.03.01 ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА		
Виды работ: 1. Знакомство с банком: - история создания банка, его местонахождение и правовой статус; - бренд (наме, 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.	144	ПК 3.1, ПК 3.2

2. Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений). 3. Знакомство с продуктовой линейкой банка. 4. Изучение тарифов банка. 5. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов. 6. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке. 7. Анализ клиентской базы банка. 8. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов. 9. Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды). 10. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов. 11. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка). 12. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке 13. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.		
Составить отчет по практике, отвечая на вопросы: 1. Характеристика кредитного учреждения, в котором проходила практика. 2. Правовая форма организации. 3. Приоритетные направления деятельности банка. 4. Состав клиентуры. 5. Виды оказываемых услуг. 6. Структура банка и функции основных подразделений. 7. Структура учетно-операционного отдела, права и обязанности главного бухгалтера, и перечень обязанностей ответственных исполнителей. 8. Проверка регистров аналитического и синтетического учета. 9. Порядок исправления ошибок. 10. Автоматизация учетно-аналитической работы. 11. Заполнение банковской документации. 12. Формирование документов, порядок их хранения. 13. Ознакомление с графиком документооборота и с режимом обслуживания клиентов. 14. Организация внутрибанковского контроля. 15. Прием и проверка документов на выдачу и получение наличных денег, ценностей, бланков; 16. Ведение кассовых журналов по приходу и расходы кассы. 17. Сверка с кассой итогов оборотов за день.		

18. Контроль за оприходованием вечерней кассой выручки, поступившей от организаций через инкассаторов. 19. Оформление документов при получении подкреплений и сдаче излишков в РКЦ. 20. Депозитная политика банка. 21. Срочные депозиты. 22. Договор депозитного счета. 23. Порядок открытия депозитного счета. 24. Процентные ставки по счетам срочных депозитов. 25. Процедура начисления процентов. 26. Порядок закрытия депозитного счета. 27. Страховые взносы в фонд страхования вкладов. 28. Вклады населения. 29. Виды вкладов и характеристика их основных условий; 30. Порядок оформления вкладов. 31. Размер процентных ставок. 32. Отражение в учете вкладных операций, начислений и выплаты процентов вкладчикам; правовой режим вклада. 33. Завещание, доверенность по вкладам. 34. Документальное оформление и отражение в учете операций по продаже и оплате сертификатов. 35. Документальное оформление и отражение в учете операций по продаже и оплате векселей; 36. Документальное оформление и отражение в учете операций по приему ценных бумаг на хранение и выдачи их с хранения. 37. Документальное оформление и отражение в учете операций по приему ценных бумаг на экспертизу и оплаты по результатам экспертизы. 38. Заключение операционного дня кассы и хранилища. 39. Заключение операционного дня банка.		
ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ЭКЗАМЕН ПО МОДУЛЮ	12	
Всего	288	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Для реализации программы профессионального модуля ПМ.03 «Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»» предусмотрена Лаборатория учебный банк - помещение № 25, расположенное на 3 этаже здания, по адресу Владимирская область, МО город Владимир (городской округ), г Владимир, ул. Студенческая, д. 8, общей площадью 55,5 м², количество посадочных мест – 38, представляет собой учебную аудиторию для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, государственной итоговой аттестации, в том числе демонстрационного экзамена, самостоятельной и воспитательной работы. Обеспечен доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду университета.

Специализированная мебель и системы хранения: стол преподавателя, стул преподавателя, шкаф для хранения техники, стол ученический – 18 штук, стул ученический - 38 штук, магнитно-маркерная доска, экран.

Технические средства: компьютер преподавателя Intel i5, системный блок QX “НС В760/012” CPU-i5 12400/ ОЗУ 16GB/ SSD-512; 10 Ноутбуков Гравитон Н15И-ТП, CPU i5-1135 GHz, ОЗУ 16 GB, SSD 512 GB; 10 Принтеров "КАТЮША" P133 (P133-256-pp), проектор мультимедиа Infocus.

3.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение

3.2.1 Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, вид издания, издательство	Год издания	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ
		Количество экземпляров изданий в библиотеке ВлГУ в соответствии / Наличие в электронном каталоге ЭБС
1	2	3
Основная литература		
1. Выполнение работ по рабочей профессии «Агент банка»: учебник для СПО / С. А. Белова, Т. Е. Давыдова, Н. П. Иванова [и др.]. – Саратов : Профобразование, 2023. – 196 с. – ISBN 978-5-4488-1588-1.	2023	https://www.iprbookshop.ru/127544.html
2. Дмитриева, И. Е. Финансы, денежное обращение и кредит: учебное пособие для СПО / И. Е. Дмитриева. – Саратов, Москва: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. – 190 с.	2020	https://www.iprbookshop.ru/143943.html
3. Банковское право: учебно-методическое пособие для СПО / составители С. А. Кадыханова, И. М. Каленбет – Саратов: Профобразование, 2021. – 310 с.	2021	https://www.iprbookshop.ru/105140.html
4. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А.	2020	https://urait.ru/bcode/568558

Боровкова [и др.]; под редакцией В. А. Боровковой. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 422 с.		
5. Банковское дело в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Боровкова [и др.]; под редакцией В. А. Боровковой. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 189 с.	2020	https://urait.ru/bcode/568558
6. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова, О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева; под редакцией Н. Н. Мартыненко. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 217 с.	2020	https://urait.ru/bcode/568548
7. Банковское дело в 2 ч. Часть 2: учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова, О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 368 с.	2020	https://urait.ru/bcode/568548
8. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ	2023	http://www.consultant.ru
9. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности»	2023	http://www.consultant.ru .
10. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)»	2023	http://www.consultant.ru .

3.2.2 Интернет-ресурсы

1. Научная библиотека ВлГУ - Режим доступа <http://library.vlsu.ru/> -.
2. Электронный ресурс Банка России - Режим доступа <http://www.cbr.ru>
3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» - Режим доступа <http://www.consultant.ru>
4. Образовательная платформа для вузов и ссузов - Режим доступа <https://urait.ru/>
5. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) Информационный банковский портал «Банки ру» – Режим доступа: <https://www.banki.ru/>
6. Сайт «Кредиты», ознакомление с условиями кредитов коммерческих банков: <https://credits.ru/>
7. Ассоциации российских банков. – Режим доступа: <https://www.arb.ru/>
8. Министерство внутренних дел Российской Федерации. – Режим доступа: <https://мвд.пф/>
9. Федеральная налоговая служба. – Режим доступа: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК и ОК, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 3.1	Демонстрация профессиональных знаний и умений при проведении консультирования клиентов банка	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена
ПК 3.2	Демонстрация профессиональных знаний и умений при продвижении банковских продуктов и услуг	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена