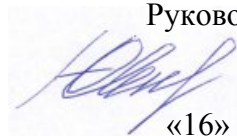


**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«Владимирский государственный университет**  
**имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»**  
**(ВлГУ)**

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

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

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

Всего часов – 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<br>Технология выполнения работ по должности служащего «Агент банка» | 132                            | 52                                      | 132                                      | 52                    | 52                                  | -                         | 28                     | -                        | -        | -            |
|   | Производственная практика   | 144                            | -                                       | 144                                      |                       |                                     |                           | 144                    |                          | -        |              |
|   | Промежуточная аттестация  | 12                             |   |  |                       |                                     |                           |                        |                          |          |              |
|   | <b>Всего:</b>   | <b>288</b>                     | 52                                      | <b>276</b>                               | <b>52</b>             | <b>52</b>                           | -                         | <b>172</b>             | -                        | -        | -            |

## 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   | ПК 3.1, ПК 3.2  |
| Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг                                    | Содержание  | 12  |   |
|   | 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: неосвязаемость, непостоянство качества, неотделимость от источника предоставления, невозможность хранения. Функциональные: обеспечение экономики платежными средствами, регулирование количества денег в обращении, ориентация на универсальную деятельность, связь со всеми секторами экономики. Специфические: жесткое государственное регулирование, закрытость для третьих лиц, использование различных форм денег, прибыльность и риск. Характерные: большая протяженность во времени, индивидуализированный характер, дифференцированность, зависимость от доверия клиентов и связь с клиентскими рисками. |   |   |
|   | Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги. Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.  |   |   |

|  |   |           |                |
|--|---|-----------|----------------|
|  | <b>В том числе практических занятий</b>   | <b>6</b>  |                |
|  | <b>Практическое занятие №1.</b> «Продукт, услуга, сервис в банке в современных условиях»  | 2         |                |
|  | <b>Практические занятия №2, №3.</b> «Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг»<br>Кейсы «Удовлетворенность клиентов банковским обслуживанием снизилась, число претензий растет». «Персональный подход: какой сервис хотят клиенты». «Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей». | 4         |                |
| <b>Тема 1.2.</b><br><b>Жизненный цикл</b><br><b>банковского</b><br><b>продукта.</b><br><b>Ценообразование в</b><br><b>банке.</b> | <b>Содержание</b>   | <b>12</b> | 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.   |           |                |
|  | <b>В том числе практических занятий</b>   | <b>6</b>  |                |
|  | <b>Практические занятия №4, №5, № 6.</b> «Консультирование клиентов по тарифам банка».<br>Практическое задание на определение ценовой политики банка. Кейс «Проблемы ценообразования в банках».   | 6         |                |
| <b>Тема 1.3.</b><br><b>Продуктовая</b><br><b>линейка банка</b>   | <b>Содержание</b>   | <b>12</b> | 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.                                 |           |                |
|  | <b>В том числе практических занятий</b>   | <b>6</b>  |                |
|  | <b>Практическое занятие №7.</b> «Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов»<br>Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов».  | 2         |                |
|  | <b>Практическое занятие №8.</b> «Выявление потребностей клиентов».<br>Кейс «Выбор банковского продукта для физического лица»  | 2         |                |

|   |  |           |                |
|---|--|-----------|----------------|
|   | <b>Практическое занятие №9.</b> «Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи».<br>Кейс «Недетская выгода банковских продуктов для детей и молодежи».<br>Кейс «Что хочет от банков молодое поколение».  | 2         |                |
| <b>Тема 1.4.</b><br><b>Корпоративный и продуктовые бренды банка.</b><br><b>Конкурентоспособность банковских продуктов и услуг</b>   | <b>Содержание</b>  | <b>12</b> | 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.  |           |                |
|   | <b>В том числе практических занятий</b>  | <b>6</b>  |                |
|   | <b>Практические занятия №10, №11.</b> «Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка».<br>Кейс «Запоминающийся образ банка».<br>Кейс «Сила банковского бренда».<br>Практическое задание «Анализ рейтингов банка по данным различных агентств».<br>Практическое задание «Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов» | 4         |                |
|   | <b>Практическое занятие №12.</b> «Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг».  | 2         |                |
| <b>Тема 1.5.</b><br><b>Современные стандарты обслуживания в отделениях банка</b>  | <b>Содержание</b>  | <b>12</b> | ПК 3.1, ПК 3.2 |
|   | Автоматизированное рабочее место агента банка  | 6         |                |
|   | Требования к коммуникативным особенностям агента банка   |           |                |
|   | Внешний вид сотрудника банка<br>Корпоративная этика в банке  |           |                |
|   | <b>В том числе практических занятий</b>  | <b>6</b>  |                |
|   | <b>Практические занятия №13, №14, № 15.</b> «Кодекс служебной профессиональной этики и норм поведения служащего Банка»   | 6         |                |
| <b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1</b><br><b>1.</b> Работа с сайтом АРБ ( <a href="http://arb.ru/">http://arb.ru/</a> ) –определение качества банковского продукта в соответствии со |  | 18        | ПК 3.1, ПК 3.2 |



|  |   |       |                |
|--|---|-------|----------------|
| Стандартом качества вкладов физических лиц.<br>2. Работа с официальным сайтом исследуемого банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги.<br>3. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): изучение продуктовой линейки.<br>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.<br>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»  |       |                |

|   |  |           |                |
|---|--|-----------|----------------|
|   | <p>Кейс «Private banking - сервис мирового уровня».</p> <p>Практическое задание «Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания».</p> <p>Кейс «Интернет-банкинг».</p> <p>Практическое задание «Пластиковая безопасность».</p>  |           |                |
|   | <b>Практическое занятие №17.</b> Техники кросс-продаж в банке  | 2         |                |
|   | <b>Практическое занятие №18, №19.</b> Работа с возражениями.   | 4         |                |
|   | <b>Содержание</b>  | <b>16</b> |                |
| <b>Тема 2.2.</b><br><b>Продвижение банковских продуктов и услуг</b> | <p>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.</p> | 8         | ПК 3.1, ПК 3.2 |
|   | <p>Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.</p> <p>Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.</p>  |           |                |
|   | <b>В том числе практических занятий</b>  | <b>8</b>  |                |
|   | <b>Практическое занятие №20.</b> «Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг»   | 2         |                |
|   | <p><b>Практическое занятие №21, №22, №23.</b> «Использование различных форм продвижения банковских продуктов и услуг»</p> <p>Кейс «Банковская реклама»</p> <p>Практическое задание «Реклама для VIP-клиентов банка».</p> <p>Практическое задание «Рекламируем наш банк».</p> <p>Кейс «Работа банков в социальных сетях».</p> <p>Кейс «Благотворительность».</p>  | 6         |                |
|   | <b>Содержание</b>  | <b>12</b> |                |
| <b>Тема 2.3.</b><br><b>Формирование клиентской базы</b>             | <p>Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка.</p> <p>Психологические типы клиентов.</p>   |           | ПК 3.1, ПК 3.2 |
|   | <p>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:</p>  | 6         |                |

|  |  |    |                |
|--|--|----|----------------|
|  | 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. |    |                |
|  | <b>В том числе практических занятий</b>  |    |                |
|  | <b>Практическое занятие № 24, № 25, № 26.</b> «Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов».   |    |                |
| <b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела № 2.</b><br>1. Подготовка презентаций на темы:<br>- Перекрестные продажи.<br>- Финансовый супермаркет- розничные продажи типовых услуг.<br>- Финансовый бутик Private banking.<br>- Стратегия пакетирования банковских продуктов.<br>- Элементы стратегии продаж внутри банка.<br>- Фронт-офис продаж банка.<br>- Персональные продажи.<br>- Имиджевая реклама.<br>- Прямая (ATL) и косвенная (BTL) реклама.<br>- Реклама в прессе.<br>- Радио и телереклама.<br>- Спонсоринг.<br>- Продакт-плейсмент.<br>- Паблик рилейшнз (PR).<br>- Медиа – рилайшенз.<br>- Поддержание связи с органами власти..<br>- Основные особенности маркетинга взаимоотношений.<br>- Преимущества лояльного клиента.<br>- CRM – система.<br>- Процесс формирования лояльности клиентов.<br>- Кобрендинговые программы лояльности клиентов.<br>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 |
| <b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении ПМ.03 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»</b><br>1. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для среднего профессионального   |  |    |                |

|  |   |                       |
|--|---|-----------------------|
| <p>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: <a href="https://urait.ru/bcode/452205">https://urait.ru/bcode/452205</a>.</p> <p>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».</p> <p>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».</p> <p>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».</p> <p>5. Ознакомление с условиями кредитов коммерческих банков: <a href="https://credits.ru/">https://credits.ru/</a> – Сайт «Кредиты».</p> <p>6. Работа с электронным ресурсом Банка России – Режим доступа <a href="http://www.cbr.ru">http://www.cbr.ru</a>.</p> <p>Работа с электронными ресурсами справочно-правовых систем: «КонсультантПлюс» и «ГАРАНТ», Режим доступа – <a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a>, <a href="http://www.garant.ru/">http://www.garant.ru/</a>.</p> |   |                       |
| <p><b>ПМ.03.01 ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА</b></p>   |   |                       |
| <p><b>Виды работ:</b></p> <p>1. Знакомство с банком:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- история создания банка, его местонахождение и правовой статус;</li> <li>- бренд (name, логотип, слоган, миссию и ценности),</li> <li>- наличие лицензий на момент прохождения практики,</li> <li>- состав акционеров банка;</li> <li>- схему организационной структуры банка;</li> <li>- состав филиальной сети;</li> <li>- информацию о рейтингах и премиях банка;</li> <li>- проводимые банком ребрендинг и рестайлинг;</li> <li>- состав обслуживаемой клиентуры.</li> </ul> <p>2. Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных</p>  | <p style="text-align: center;"><b>144</b></p> | <p>ПК 3.1, ПК 3.2</p> |

|   |  |  |
|---|--|--|
| <p>подразделений).</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Знакомство с продуктовой линейкой банка.</li> <li>4. Изучение тарифов банка.</li> <li>5. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов.</li> <li>6. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке.</li> <li>7. Анализ клиентской базы банка.</li> <li>8. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов.</li> <li>9. Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды).</li> <li>10. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов.</li> <li>11. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка).</li> <li>12. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке</li> <li>13. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.</li> </ol>  |  |  |
| <p>Составить отчет по практике, отвечая на вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Характеристика кредитного учреждения, в котором проходила практика.</li> <li>2. Правовая форма организации.</li> <li>3. Приоритетные направления деятельности банка.</li> <li>4. Состав клиентуры.</li> <li>5. Виды оказываемых услуг.</li> <li>6. Структура банка и функции основных подразделений.</li> <li>7. Структура учетно-операционного отдела, права и обязанности главного бухгалтера, и перечень обязанностей ответственных исполнителей.</li> <li>8. Проверка регистров аналитического и синтетического учета.</li> <li>9. Порядок исправления ошибок.</li> <li>10. Автоматизация учетно-аналитической работы.</li> <li>11. Заполнение банковской документации.</li> <li>12. Формирование документов, порядок их хранения.</li> <li>13. Ознакомление с графиком документооборота и с режимом обслуживания клиентов.</li> <li>14. Организация внутрибанковского контроля.</li> <li>15. Прием и проверка документов на выдачу и получение наличных денег, ценностей, бланков;</li> <li>16. Ведение кассовых журналов по приходу и расходы кассы.</li> <li>17. Сверка с кассой итогов оборотов за день.</li> <li>18. Контроль за оприходованием вечерней кассой выручки, поступившей от организаций через инкассаторов.</li> <li>19. Оформление документов при получении подкреплений и сдаче излишков в РКЦ.</li> </ol> |  |  |

|  |            |  |
|--|------------|--|
| 20. Депозитная политика банка.<br>21. Срочные депозиты.<br>22. Договор депозитного счета.<br>23. Порядок открытия депозитного счета.<br>24. Процентные ставки по счетам срочных депозитов.<br>25. Процедура начисления процентов.<br>26. Порядок закрытия депозитного счета.<br>27. Страховые взносы в фонд страхования вкладов.<br>28. Вклады населения.<br>29. Виды вкладов и характеристика их основных условий;<br>30. Порядок оформления вкладов.<br>31. Размер процентных ставок.<br>32. Отражение в учете вкладных операций, начислений и выплаты процентов вкладчикам; правовой режим вклада.<br>33. Завешание, доверенность по вкладам.<br>34. Документальное оформление и отражение в учете операций по продаже и оплате сертификатов.<br>35. Документальное оформление и отражение в учете операций по продаже и оплате векселей;<br>36. Документальное оформление и отражение в учете операций по приему ценных бумаг на хранение и выдачи их с хранения.<br>37. Документальное оформление и отражение в учете операций по приему ценных бумаг на экспертизу и оплаты по результатам экспертизы.<br>38. Заключение операционного дня кассы и хранилища.<br>39. Заключение операционного дня банка. |            |  |
| <b>ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ЭКЗАМЕН ПО МОДУЛЮ</b>  | <b>12</b>  |  |
| <b>Всего</b>   | <b>288</b> |  |

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Материально-техническое обеспечение

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.

Демонстрационные учебно-наглядные пособия: устройства для обработки наличных денег: счетчик банкнот с детекцией 3040 UV - 1 шт, сортировщик монет СТ3010 SYS-040145 мультивалюта - 1 шт; наборы банкнот: коллекционных банкнот СССР 1961 год - 5 шт., подлинная банкнота России 10 рублей 1909 год - 1 шт., коллекционные банкноты России Крым+ЧМ-18 - 2 шт., банкноты, используемые в обращении в России - 20 шт., банкноты зарубежных стран (коллекция по странам мира) - 100 шт.; наборы монет: набор коллекционных монет России 2021-2022 – 1 шт., набор монет СССР – 1 шт., монеты России – 1шт.; набор денег для игры в магазин - 2 шт.; деньги в виде брикетов (после уничтожения) ЦБ РФ – 3 шт.; каталог Монет СССР и России 1918-2024 годов (с ценами) – 1 шт.; методические материалы Банка России – 10 шт.; микроскоп – 1 шт.; комплект сеток для определения платежеспособности банкнот - 5 шт., лупа - 3 шт., сургуч для опломбирования различных предметов – 1 уп.; резиновые напальчники - 10 шт., устройство для опечатывания - 2 шт.

#### 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        | <a href="https://www.iprbookshop.ru/127544.html">https://www.iprbookshop.ru/127544.html</a>          |

|   |      |   |
|---|------|---|
| 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 | <a href="https://www.iprbookshop.ru/143943.html">https://www.iprbookshop.ru/143943.html</a> |
| 3. Банковское право: учебно-методическое пособие для СПО / составители С. А. Кадыханова, И. М. Каленбет – Саратов: Профобразование, 2021. – 310 с.  | 2021 | <a href="https://www.iprbookshop.ru/105140.html">https://www.iprbookshop.ru/105140.html</a> |
| 4. 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.                         | 2020 | <a href="https://urait.ru/bcode/568558">https://urait.ru/bcode/568558</a>                   |
| 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 | <a href="https://urait.ru/bcode/568558">https://urait.ru/bcode/568558</a>                   |
| 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 | <a href="https://urait.ru/bcode/568548">https://urait.ru/bcode/568548</a>                   |
| 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 | <a href="https://urait.ru/bcode/568548">https://urait.ru/bcode/568548</a>                   |
| 8. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ   | 2023 | <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a>                             |
| 9. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности»   | 2023 | <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a> .                           |
| 10. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)»  | 2023 | <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a> .                           |

### 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,<br>формируемых<br>в рамках<br>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 Оценка результатов проведенного дифференцированного зачета, экзамена презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике |