

**Аннотация к рабочей программе  
по профессиональному модулю ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким  
профессиям рабочих, должностям служащих**

**1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля**

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции:

**1.1.1. Перечень общих компетенций**

Код	Общие компетенции
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02.	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие
ОК 04.	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 09.	Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 10.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ОК 11.	Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

**1.1.2. Перечень профессиональных компетенций**

Код	Профессиональные компетенции
ВД	Осуществление расчетных операций
ПК 1.1.	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов
ПК 1.4.	Осуществлять межбанковские расчеты
ПК 1.6.	Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт
ПК 2.2.	Осуществлять и оформлять выдачу кредитов

**1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:**

<b>иметь практический опыт</b>	консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам
<b>уметь</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;</li> <li>– выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;</li> <li>– выявлять потребности клиентов;</li> <li>– определять преимущества банковских продуктов для клиентов;</li> <li>– ориентироваться в продуктовой линейке банка;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;</li> <li>– консультировать клиентов по тарифам банка;</li> <li>– выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;</li> <li>– формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;</li> <li>– использовать личное имиджевое воздействие на клиента;</li> <li>– переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;</li> <li>– формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>– осуществлять обмен опытом с коллегами;</li> <li>– организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;</li> <li>– использовать различные формы продвижения банковских продуктов;</li> <li>– осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.</li> </ul>
<p><b>знать</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;</li> <li>– классификацию банковских операций;</li> <li>– особенности банковских услуг и их классификацию;</li> <li>– параметры и критерии качества банковских услуг;</li> <li>– понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;</li> <li>– структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;</li> <li>– определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;</li> <li>– понятие продуктовой линейки банка и ее структуру; продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;</li> <li>– основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений; организационно-управленческую структуру банка;</li> <li>– составляющие успешного банковского бренда;</li> <li>– роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;</li> <li>– понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;</li> <li>– особенности продажи банковских продуктов и услуг;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– основные формы продаж банковских продуктов;</li> <li>– политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;</li> <li>– условия успешной продажи банковского продукта;</li> <li>– этапы продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>– организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;</li> <li>– отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;</li> <li>– способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;</li> <li>– способы продвижения банковских продуктов;</li> <li>– правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;</li> <li>– принципы взаимоотношений банка с клиентами;</li> <li>– -психологические типы клиентов;</li> <li>– приёмы коммуникации;</li> <li>– способы выявления потребностей клиентов;</li> <li>– каналы для выявления потенциальных клиентов.</li> </ul>
--	---

## 1.2. Перечень применяемых профессиональных стандартов

Наименование профессионального стандарта	Обобщенные трудовые функции	Трудовые функции
Код 08.019 «Специалист по потребительскому кредитованию», утвержденный приказом Минтруда и социальной защиты РФ от 14.11.2016г. № 646н	А. Проведение комплекса мероприятий для определения целесообразности предоставления потенциальному заемщику потребительского кредита	А/01.5 Оказание информационно-консультационных услуг клиенту по вопросам предоставления потребительского кредит и выбора кредитной программы. А/02.5 Анализ кредитоспособности клиента и подготовка решения о целесообразности выдачи потребительского кредита. А/03.5 Заключение договора потребительского кредита.
	В. Контроль исполнения обязательств по договорам потребительского кредита и мониторинг качества	В/01.5 Взаимодействие с заемщиком по вопросам обслуживания потребительского кредита. В/02.5 Проведение мероприятий по предупреждению и

	потребительских кредитов.	урегулированию просроченной задолженности заемщика по договору потребительского кредита. В/03.5 Мониторинг качества потребительских кредитов и корректировка резерва на возможные потери
--	---------------------------	---

### 1.3. Сопоставление единиц ФГОС СПО и профессиональных стандартов

Вид деятельности	Профессиональные компетенции	Общие трудовые функции
		08.019
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	ПК 1.1	А/01.5-А/03.5 В/01.5-В/03.5
	ПК 1.4	А/01.5-А/03.5 В/01.5-В/03.5
	ПК 1.6	А/01.5-А/03.5 В/01.5-В/03.5
	ПК 2.2	А/01.5-А/03.5 В/01.5-В/03.5

### 1.4. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего – 245 часа

Из них на освоение:

**МДК.03.01 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка» – 92 часа**

объем работы обучающегося во взаимодействии с преподавателем – 68 часов

самостоятельная работа – 24 часа

на практику учебную - 72 часа

на практику производственную (по профилю специальности) – 72 часа

квалификационный экзамен – 9 часов