

**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ
«ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
(ПО АНО ПКЭИП)**



Утверждаю:

Директор ПО АНО ПКЭиП

Л.Д. Джавадова

«26» июня 2026 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ. 03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ**

по специальности

38.02.07 Банковское дело

Квалификация - специалист банковского дела

Форма обучения – заочная

Год набора – 2026

Дербент 2026

Рабочая программа профессионального модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования **38.02.07 Банковское дело**.

Организация-разработчик: Профессиональная образовательная автономная некоммерческая организация «Педагогический колледж экономики и права» (ПОАНО «Педагогический колледж экономики и права»).

Разработчик:

Преп. ПЦК ЕСЭд
(занимаемая должность)

М.З. Эфендиева
(степ., инициалы, фамилия)

Одобрено на заседании ПЦК

Естественнонаучных и социально-экономических дисциплин

« 26 » . 06 . 2026г., протокол № 06

Председатель ПЦК

Г.Ю. Казимов
(степ., инициалы, фамилия)

Эксперт от работодателя:

«Россельхозбанк» Филиал г. Дербент
управляющий Курбаков И.И.



СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	10
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	24
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	26

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1. Место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Профессиональный модуль является обязательной частью профессионального учебного цикла образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.07 Банковское дело.

2. Цель и задачи профессионального модуля - требования к результатам 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 компетенции и профессиональные компетенции:

Общие компетенции ОК:

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	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

Профессиональные компетенции ПК:

КОД	Наименование профессиональных компетенций
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

3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Иметь практический опыт	консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам
-------------------------	---

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

1.3 Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего – 270 часов, в том числе:

МДК.03.01 Контролер (Сберегательного банка)

суммарный объем нагрузки - 120 часов;

в том числе: нагрузка во взаимодействии с преподавателем - 28 часов;

самостоятельной работы – 92 часа

Учебная практика – 36

ПП.03.01 Производственная практика – 108 часа

ПМ.03 Квалификационный экзамен – 6

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающихся		Учебная часов	Производственная (по профилю спец)
			Всего	Лекционные занятия	Практические занятия	Всего	В т.ч курсовая работа (проект)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.2	МДК. 03.01 Контролер сберегательного банка	120	28	14	14	92	-		
	Учебная практика	36						36	
	Производственная практика	108							108
	Квалификационный экзамен	6							
	Всего:	270	28	14	14	92		36	108

Раздел, тема	Виды учебной работы, академических часов					
	Всего	Самостоятельная работа	Контактная работа обучающихся с педагогическими работниками			
			Всего	Лекционные занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия
МДК. 03.01 Контролер сберегательного банка						-
5 семестр	64	54	10	6	4	
Раздел 1. Банковские продукты и услуги	36	30	6	4	2	-
Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг.	12	10	2	2	-	-
Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.	6	6	-		-	-
Тема 1.3 Продуктовая линейка банка	8	8	-		-	-
Тема 1.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.	10	6	4	2	2	-
Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	28	24	4	2	2	-

Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов	10	8	2	2	-	-
Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов	8	8	-	-	-	-
Тема 2.3 Формирование клиентской базы	10	8	2	-	2	-
6 семестр	56	38	18	8	10	
Раздел 3. Выполнение и оформление операций по банковским вкладам (депозитам)	32	22	10	6	4	
Тема 3.1. Депозитная политика банка	4	-	4	2	2	-
Тема 3.2. Привлечение средств физических и юридических лиц в депозиты	8	4	4	2	2	-
Тема 3.3. Порядок распоряжения вкладами, доверенности по вкладам	10	8	2	2	-	-
Тема 3.4. Завещательные распоряжения по вкладам. Выдача вклада после смерти вкладчика	10	10	-	-	-	-
Раздел 4. Организация операций с ценными бумагами	24	16	8	2	6	-
Тема 4.1. Выпуск банком эмиссионных ценных бумаг	8	6	2	2	-	-
Тема 4.2. Операции банка с сертификатами и векселями	8	6	2	-	2	-
Тема 4.3. Формирование банком портфеля ценных бумаг	6	4	2	-	2	-
Тема 4.4. Заключение операционного дня банка	2	-	2	-	2	-
Промежуточная аттестация	Диф. Зачет					
Всего	120	-	-	-	--	-
Учебная практика	36	-	-	-	-	
Производственная практика	108	-	-	-	-	-
Экзамен по модулю	6	-	-	-	-	-
Всего (с практикой)	270	92	28	14	14	-

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	
МДК. 03.01 Контролер сберегательного банка			
5 семестр		64	
Раздел 1. Банковские продукты и услуги		36	
Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг.	Содержание	2	ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.2
	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.		
	Самостоятельная работа	10	
	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.		
	«Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг» Кейс «Удовлетворенность клиентов банковским обслуживанием снизилась, число претензий растет». Кейс «Персональный подход: какой сервис хотят клиенты».		

	«Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей».		
	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.		
Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.	Самостоятельная работа	6	ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.2
	Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.		
	Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.		
	«Консультирование клиентов по тарифам банка». Кейс «Проблемы ценообразования в банках». Практическое задание на определение ценовой политики банка.		
Тема 1.3 Продуктовая линейка банка	Самостоятельная работа	8	ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.2
	Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг.		
	Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка.		
	Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы. Продуктовая линейка для корпоративных клиентов.		
	Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов» Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов		
	Выявление потребностей клиентов».		
	Кейс «Выбор банковского продукта для физического лица		
	Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи		
	Кейс 1. «Недетская выгода банковских продуктов для детей и молодежи».		
	Кейс 2. «Что хочет от банков поколение миллениум».		
	Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса. Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты, торговое финансирование.		
Тема 1.4 Корпоративный и	Содержание	2	ПК 1.1
	Организационно-управленческая структура банка. Составляющие бренда банка:		

продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.	имя, 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.		ПК 1.6 ПК 2.2
	Практические занятия	2	
	Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка.		
	Самостоятельная работа:	6	
	Кейс 1. «Запоминающийся образ банка». Кейс 2. «Сила банковского бренда». Практическое задание «Анализ рейтингов банка по данным различных агентств». Практическое задание «Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов»		
	Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг		
Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов. Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка			
Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг		28	
Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов	Содержание	2	ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.2
	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 cross-sales. Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа (directselling). 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».		
	Самостоятельная работа	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. «Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка». Практическое задание «Первый звонок» Кейс «Private banking -сервис мирового уровня». Практическое задание «Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания «Пластиковая безопасность». 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.		
Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов	Самостоятельная работа 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 (Public Relation). Поддержание связи с органами власти (Government Relations). Спонсоринг, выставки, product placement (реклама в неявной форме). Связи с инвесторами или IR (Invest Relations). Связи со СМИ или MR (Media Relations). Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг. Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг Использование различных форм продвижения банковских продуктов Кейс «Банковская реклама» Практическое задание «Реклама для VIP-клиентов банка». Практическое задание «Рекламируем наш банк». Кейс «Работа банков в социальных сетях». Кейс «Благотворительность».	8	ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.2
Тема 2.3 Формирование	Самостоятельная работа Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка.	8	ПК 1.1

клиентской базы	Психологические типы клиентов.		ПК 1.6 ПК 2.2
	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.		
	Практические занятия	2	
	Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов» Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.		
6 семестр		56	
Раздел 3. Выполнение и оформление операций по банковским вкладам (депозитам)		32	
Тема 3.1. Депозитная политика банка	Содержание	2	ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.2
	Сущность и виды вкладов (депозитов), Сущность депозитной политики банка. Нормативно-правовое регулирование депозитных операций. Порядок расчета размера обязательных резервов, подлежащих депонированию в Банке России. Идентификация клиента. Сохранение банковской тайны. Система страхования вкладов.		
	Практические занятия		
	Практическое занятие «Расчет и учет размера средств, подлежащих обязательному резервированию в Банке России»		
	«Расчет и учет размера средств, подлежащих взносу в фонд обязательного страхования вкладов».	2	
	«Анализ эффективности размещения привлеченных средств банком»		
Тема 3.2. Привлечение средств физических и юридических лиц в депозиты	Содержание	2	ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.2
	Привлечение средств физических лиц в депозиты Привлечение средств юридических лиц в депозиты Учет депозитных операций. «Начисление и причисление процентов по вкладам»		

	«Оформление вкладных операций» «Оформление депозитного договора»		
	Практические занятия		
	«Оформление операций в случае досрочного изъятия вклада, пролонгации вклада» «Расчет сумм возмещения по вкладам, выплачиваемым при наступлении страховых случаев и выполнение ситуационных заданий по порядку их выплаты в системе обязательного страхования вкладов физических лиц» «Оформление документов по вкладу физического лица (до востребования, срочному)»	2	
	Самостоятельная работа		
	«Оформление документов по открытию депозитного счета юридическому лицу» «Оформление справок по вкладам» «Формирование досье клиента»	4	
Тема 3.3. Порядок распоряжения вкладами, доверенности по вкладам	Содержание		
	Условия открытия вкладов различным категориям вкладчиков. Порядок распоряжения вкладами, открытыми на имя несовершеннолетнего вкладчика. Порядок распоряжения вкладом совершеннолетнего вкладчика. Сроки действия доверенности. Требования к оформлению.	2	
	Самостоятельная работа		
	Оформление доверенностей по депозитам физических лиц. Переоформление, отмена доверенности Требования к оформлению и порядок работы с доверенностями, оформленными вне банка: разовой, на неоднократное получение денег с вклада, на имущество с оговоркой по вкладам. Порядок переоформления и отмены доверенности	8	ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.2
	Порядок оформления доверенности в банке: в присутствии представителя вкладчика, без представителя, общей по нескольким депозитам, открытым в одном учреждении банка.		
Тема 3.4. Завещательные распоряжения по вкладам. Выдача вклада после смерти	Самостоятельная работа		
	Общие требования к оформлению завещательных распоряжений по депозитам физических лиц. Порядок оформления завещательного распоряжения в банке. Порядок работы с завещательным распоряжением, оформленным вне банка. Порядок переоформления, отмены завещательного распоряжения	10	ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.2

вкладчика	Оформление, переоформление и отмена завещательных распоряжений по вкладам Условия и порядок выдачи пособия на погребение вкладчика. Условия и порядок выдачи денежных сумм на покрытие затрат по уходу за умершим впоследствии вкладчиком		
	Сроки выдачи депозита после смерти вкладчика. Перечень документов, представляемых наследником для получения наследственной суммы. Оформление отказа от наследственной суммы.		
Раздел 4. Организация операций с ценными бумагами		24	
Тема 4.1. Выпуск банком эмиссионных ценных бумаг	Содержание	2	ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.2
	Ценные бумаги, выпускаемые банками: классификация, цели выпуска, сравнительная характеристика процедуры выпуска. Нормативно-правовое регулирование деятельности кредитных организаций по выпуску эмиссионных ценных бумаг. Объявленные и размещенные акции. Права и обязанности акционеров. Этапы процедуры выпуска эмиссионных ценных бумаг.		
	Самостоятельная работа	6	
	Определение доходности ценных бумаг, выпускаемых банком Виды решений о размещении эмиссионных ценных бумаг и их реквизиты. Содержание решения о выпуске ценных бумаг. Содержание проспекта ценных бумаг. Порядок расчета доходности ценных бумаг		
Тема 4.2. Операции банка с сертификатами и векселями	Практические занятия	2	ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.2
	Порядок продажи и оплаты сертификатов, отражение указанных операций в операционном дневнике и приложении к нему. Порядок работы с утраченными бланками и просроченными сберегательными сертификатами. Типичные ошибки при оформлении операций со сберегательными сертификатами.		
	Самостоятельная работа	6	
	Оформление и учет операций по продаже и оплате сертификатов. Оформление операций с векселями Порядок продажи и оплаты векселя, отражение указанных операций в операционном дневнике и приложении к нему.		
	Понятие векселя, его назначение и виды. Общие положения по обращению векселей; порядок исчисления дохода. Типичные ошибки при оформлении операций с векселями		
Тема 4.3.	Самостоятельная работа	4	ПК 1.1

Формирование банком портфеля ценных бумаг	Инвестиционные операции банков: понятие, назначение. Виды инвестиций. Типы инвестиционной политики. Прямые и портфельные инвестиции. Портфель ценных бумаг: понятие и типы. Факторы, определяющие структуру портфеля ценных бумаг (ликвидность, доходность, рискованность, порядок налогообложения, специализация банка)		ПК 1.6 ПК 2.2
	Практические занятия	2	
	Определение качества ценных бумаг и степени риска вложений в ценные бумаги. Расчет показателей эффективности портфеля ценных бумаг		
Тема 4.4. Заключение операционного дня банка	Практические занятия	2	ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.2
	Дополнительный контроль первичной документации.		
	Последующий контроль первичной документации.		
	Заключение операционного дня		
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			
Всего		120	
Учебная практика Виды работ 1. Урок-экскурсия в банк. 2. Занятия в лаборатории «Учебный банк». Тематика занятий: 1. Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту». 2. Тренинги «Деловой этикет», «Деловое общение по телефону». 3. Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников». 4. Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности». 5. Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж». 6. Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов. 7. Тренинг «Презентация продажи банковского продукта». Видеозапись смоделированной ситуации продажи и её последующий анализ. 8. Организация презентации банковских продуктов и услуг. 9. банковских продуктов и услуг. 10. Тренинг «Определение типа клиента».			ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.2

11. Практикум «Моделирование поведения клиента».		
Производственная практика Виды работ: Организационный этап - Работа с уставом и лицензиями банка Производственный этап 1. Ознакомление с видами работ, предусмотренных практикой. 2. Изучение структуры кредитной организации – базы практики. 3. Ознакомление с должностными обязанностями сотрудника, функции которого выполняет обучающийся в ходе практики 4. Выполнение и оформление кредитных операций. 5. Консультирование заемщиков по условиям предоставления и порядку погашения кредитов. 6. Определение платежеспособности физических лиц. 7. Составление бухгалтерских записей по балансовым и внебалансовым счетам (выдача и погашение кредита, отнесение задолженности на просрочку, учёт процентов по кредиту), начисление процентов, составление графика погашения кредита. 8. Оформление комплекта документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов. Оформление банковской документации при выдаче потребительского кредита 9. Оформление банковской документации при выдаче межбанковского кредита с учетом финансового положения контрагента. Оформление векселя. 10. Пользование оперативной информацией о ставках по рублевым и валютным межбанковским кредитам, получаемой по телекоммуникационным каналам 11. Расчет и отражение в учете суммы формируемого резерва. 12. Использование специализированного программного обеспечения для совершения операций по кредитованию Заключительный этап - Составление отчета по практике. - Разработка и оформление индивидуального задания. - Подписание отчета и характеристики студента руководителем практики от организации.		ПК 1.1 ПК 1.6 ПК 2.2
Квалификационный экзамен	6	
Всего с учетом практики	270	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Мастерская

368600,

Республика Дагестан,

г. Дербент, ул. Кобякова, д.32

ауд. № 11 (1 этаж)

Учебная мебель (столы и стулья ученические, преподавательские стул и стол)

доска – 1 шт.;

мультимедийный проектор (переносной) – 1 шт.;

проекционный экран - 1 шт.;

компьютер с возможностью подключения к сети «Интернет»;

наглядные пособия, схемы

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

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

Основные источники:

1.Шимко, П.Д. Основы экономики : учебник / Шимко П.Д. — Москва : КноРус, 2021. — 291 с. — ISBN 978-5-406-04551-0. — URL: <https://book.ru/book/936841>

2.Ковалева, Т.М. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / Ковалева Т.М. и др. — Москва : КноРус, 2019. — 168 с. — ISBN 978-5-406-06551-8. — URL: <https://book.ru/book/930019>

3. Морозко, Н.И. Операции Банка России : учебник / Морозко Н.И. — Москва : КноРус, 2021. — 160 с. — ISBN 978-5-406-03342-5. — URL: <https://book.ru/book/936328>

4. Ларина, О. И., Основы банковского дела : учебник / О. И. Ларина, В. В. Кузнецова. — Москва : КноРус, 2024. — 244 с. — ISBN 978-5-406-13290-6. — URL: <https://book.ru/book/954608>

5. Осуществление кредитных операций. Практикум. : учебное пособие / О. М. Маркова, Н. Н. Мартыненко, О. И. Лаврушин [и др.] ; под ред. О. М. Марковой, Н. Н. Мартыненко. — Москва : КноРус, 2024. — 297 с. — ISBN 978-5-406-12798-8. — URL: <https://book.ru/book/952686>

6. Соколинская, Н. Э., Учет кредитных операций банков : учебник / Н. Э. Соколинская, С. В. Зубкова. — Москва : КноРус, 2024. — 224 с. — ISBN 978-5-406-12750-6. — URL: <https://book.ru/book/952428>

7. Ведение расчетных операций. Практикум : учебное пособие / О. М. Маркова, Н. Н. Мартыненко, О. С. Рудакова [и др.] ; под ред. О. М. Марковой, Н. Н. Мартыненко. — Москва : КноРус, 2025. — 280 с. — ISBN 978-5-406-13872-4. — URL: <https://book.ru/book/956555>

Дополнительные источники:

1. Кутузова, А. С., Банковское регулирование и надзор : учебник / А. С. Кутузова, Е. И. Мешкова, В. Е. Понаморенко, ; под ред. И. В. Ларионовой, С. Е. Дубовой. — Москва : КноРус, 2024. — 286 с. — ISBN 978-5-406-12505-2. — URL: <https://book.ru/book/952663>
2. Ларина, О. И., Основы банковского дела : учебник / О. И. Ларина, В. В. Кузнецова. — Москва : КноРус, 2024. — 244 с. — ISBN 978-5-406-13290-6. — URL: <https://book.ru/book/954608>
3. Носова, С. С., Основы экономики : учебник / С. С. Носова. — Москва : КноРус, 2024. — 312 с. — ISBN 978-5-406-12532-8. — URL: <https://book.ru/book/951801>
4. Банки и небанковские кредитные организации и их операции : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» / Е. Ф. Жуков, Н. Д. Эриашвили, Л. Т. Литвиненко [и др.] ; под редакцией Е. Ф. Жукова, Н. Д. Эриашвили. — 4-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2023. — 559 с. — ISBN 978-5-238-02239-0. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/141377>
5. Деньги, кредит, банки : практикум для ТиПО / составитель Г. А. Сыздыкова. — Алматы, Саратов : EDP Hub (Идипи Хаб), Профобразование, 2024. — 63 с. — ISBN 978-5-4488-2239-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/142872>
6. Садвокасова, К. Ж. Деньги, кредит, банки : учебник для ТиПО / К. Ж. Садвокасова. — Алматы, Саратов : EDP Hub (Идипи Хаб), Профобразование, 2025. — 210 с. — ISBN 978-5-4488-2344-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/146442>

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

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>
4. Информационный банковский портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.banki.ru>.
5. 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>.
6. Материалы Информационного агентства – портала Bankir.ru [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bankir.ru>.
7. Система дистанционного обучения // [www.LMS Moodle.ru](http://www.LMS.Moodle.ru) /.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты (освоенные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Профессиональные компетенции		
ПК 1.1 Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по расчетным продуктам.	Выполнение заданий практических занятий. Выполнение ситуационных заданий Контрольное тестирование по темам курса. Контрольные практические работы по темам курса. Проведение квалификационного экзамена Защита отчета по учебной практике Отчет по производственной практике. Другая форма контроля Зачет с оценкой
ПК 1.6 Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по банковским картам.	Выполнение заданий практических занятий. Выполнение ситуационных заданий Контрольное тестирование по темам курса. Контрольные практические работы по темам курса. Проведение квалификационного экзамена Защита отчета по учебной практике Отчет по производственной практике. Другая форма контроля Зачет с оценкой

ПК 2.2 Осуществлять и оформлять выдачу кредитов	Демонстрация профессиональных знаний кредитных продуктов банка и умений консультирования клиентов по вопросам предоставления кредитов.	Выполнение заданий практических занятий. Выполнение ситуационных заданий Контрольное тестирование по темам курса. Контрольные практические работы по темам курса. Проведение квалификационного экзамена Защита отчета по учебной практике Отчет по производственной практике. Другая форма контроля Зачет с оценкой
---	--	---

Общие компетенции

ОК 01. 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	Выполнение заданий практических занятий. Выполнение ситуационных заданий Контрольное тестирование по темам курса. Контрольные практические работы по темам курса. Проведение квалификационного экзамена Защита отчета по учебной практике Отчет по производственной практике. Другая форма контроля Зачет с оценкой
--	---	---

ОК 02. 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	Выполнение заданий практических занятий. Выполнение ситуационных заданий Контрольное тестирование по темам курса. Контрольные практические работы по темам курса. Проведение квалификационного экзамена Защита отчета по учебной практике Отчет по производственной практике. Другая форма контроля Зачет с оценкой
--	---	---

ОК 03. 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 профессионального модуля	Выполнение заданий практических занятий. Выполнение ситуационных заданий Контрольное тестирование по темам курса. Контрольные практические работы по темам курса. Проведение квалификационного экзамена Защита отчета по учебной практике Отчет по производственной практике. Другая форма контроля Зачет с оценкой
ОК 04. 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	Выполнение заданий практических занятий. Выполнение ситуационных заданий Контрольное тестирование по темам курса. Контрольные практические работы по темам курса. Проведение квалификационного экзамена Защита отчета по учебной практике Отчет по производственной практике. Другая форма контроля Зачет с оценкой
ОК 05. 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	Выполнение заданий практических занятий. Выполнение ситуационных заданий Контрольное тестирование по темам курса. Контрольные практические работы по темам курса. Проведение квалификационного экзамена Защита отчета по учебной практике Отчет по производственной практике. Другая форма контроля Зачет с оценкой

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Демонстрация навыков по эффективности поиска необходимой информации в российских и зарубежных источниках: нормативно-правовой документации, стандартах - объективность анализа и эффективность применения в профессиональной деятельности информации, содержащейся в документации профессиональной области	Выполнение заданий практических занятий. Выполнение ситуационных заданий Контрольное тестирование по темам курса. Контрольные практические работы по темам курса. Проведение квалификационного экзамена Защита отчета по учебной практике Отчет по производственной практике. Другая форма контроля Зачет с оценкой
---	--	--