Общество с ограниченной ответственностью «Академия»
Частное учреждение - профессиональная образовательная организация
«Краснодарский техникум управления, информатизации и сервиса»
(ЧУ ПОО КТУИС)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПМ 03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

МДК 03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка»

по специальности 38.02.07 Банковское дело

2018 г.

РАССМОТРЕНО
цикловой комиссией
Экономики и управления
Протокол № 1
от «28» «08» 2018г.
Председатель ЦК _____ А. С. Котова

УТВЕРЖДАЮ
директор ЧУ - ПОО КТУИС
«02» «09» 2018г.
_____ Е.В. Бобырь

Рассмотрена на заседании педагогического совета протокол № 1 от 31.08. 2018

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 38.02.07 Банковское дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от «05» февраля 2018 г. № 67, зарегистрирован Минюстом РФ «26» февраля 2018 г. регистрационный № 50135. В рабочей программе учтены требования ПС № 858 ««Специалист по платежным услугам» (Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 14 ноября 2016 г. N 645н) и ПС № 446 «Специалист по работе с просроченной задолженностью» (Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 7 сентября 2015 г. N 590н).

Организация разработчик: ЧУ - ПОО «Краснодарский техникум управления, информатизации и сервиса»
Разработчик: Игошина Г.А. _____ преподаватель ЧУ - ПОО КТУИС
(подпись)

Рецензенты:

1. рецензия преподаватель ГБПОУКК ПСХК
(название СПО)
квалификация по диплому:
Экономист
Колесникова О.Г.
(ФИО) (подпись)

2. рецензия преподаватель АН ОО ВО РУК
(название ВПО)
квалификация по диплому:
доцент к. э. н.
Шуенко О.В.
(ФИО) (подпись)

3. рецензия работодатель _____
(название организации)
квалификация по диплому:
Руководитель малого бизнеса г. Краснодар
Кулешко Виктор Сергеевич
(ФИО) (подпись

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 38.02.07 Банковское дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от «05» февраля 2018 г. № 67, зарегистрирован Минюстом РФ «26» февраля 2018 г. регистрационный № 50135.В рабочей программе учтены требования ПС№ 858 ««Специалист по платежным услугам» (Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 14 ноября 2016 г. N 645н) и ПС № 446 «Специалист по работе с просроченной задолженностью» (Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 7 сентября 2015 г. N 590н).

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности ПМ 03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащихМДК 03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка»и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций:

Код	Наименование общих компетенций
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 2.	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие
ОК 4.	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
ОК 5.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 9.	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	Наименование видов деятельности и 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

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент 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.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения вариативной части профессионального модуля должен:

уметь:

–анализировать данные о лучших мировых практиках и уровне аппаратно-информационного обеспечения операций на межбанковском рынке;
–устанавливать и поддерживать деловые контакты, связи, отношения, коммуникации с работниками организации по вопросам операций на межбанковском рынке;
–внедрять лучшие практики в сфере операций намежбанковском рынке;
–учитывать особенности бизнеса кредитной организации и его функционирования для осуществления межфункционального взаимодействия и координации;
–проводить процедуру идентификации заемщика;
–выстраивать систему аргументации для мотивации производства платежей по просроченной задолженности;

–подбирать оптимальный способ погашения просроченной задолженности;
–подбирать и применять методы и способы эффективной деловой коммуникации с учетом индивидуальных особенностей партнера;
–составлять отчеты;
- планировать работу с заемщиком, имеющим просроченную задолженность, на основании предварительно проделанной работы и с учетом намерений заемщика по оплате просроченной задолженности

знать:

– содержание, основные элементы и принципы процесса оперативного планирования;
– корпоративные документы, определяющие общую стратегию развития кредитной организации;
– ключевые и обеспечивающие бизнес-процессы кредитной организации;
– международные и национальные стандарты, а также лучшие практики по операциям на межбанковском рынке;
– типовые причины неисполнения условий кредитного договора и способы погашения просроченной задолженности;
– основы теории и практики переговорного процесса;
- процедура досудебного взыскания, процедура судебного и исполнительного производства

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов - 350

Из них на освоение МДК - 167

в том числе, практические работы -82

самостоятельная работа - 9

на практики, в том числе:

учебную - 72

производственную – 72

Консультации к экзаменам -18

Экзамен -6

Экзамен квалификационный -6