

Аннотация рабочей программы дисциплины
ПМ.03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка)

Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

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

Перечень общих компетенций¹

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 В данном подразделе указываются только те компетенции, которые формируются в рамках данного модуля и результаты которых будут оцениваться в рамках оценочных процедур по модулю.

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

Перечень специальных компетенций

Код	Наименование специальных компетенций
СК 01.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
СК 08.	Предоставление сервиса платежных услуг физическим и юридическим лицам.

В результате освоения профессионального модуля студент должен:

Иметь практический опыт	консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам
уметь	<p>осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;</p> <p>выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;</p> <p>выявлять потребности клиентов;</p> <p>определять преимущества банковских продуктов для клиентов;</p> <p>ориентироваться в продуктовой линейке банка;</p> <p>консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;</p> <p>консультировать клиентов по тарифам банка;</p> <p>выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;</p> <p>формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;</p>

	<p>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; анализировать изменения законодательства Российской Федерации в сфере платежных услуг; работать с источниками данных по платежным услугам; определять ценовую политику банка; сравнивать показатели эффективности платежных услуг; организовывать и проводить деловые встречи и переговоры с клиентами и их представителями.</p>
<p>знать</p>	<p>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;</p>

	<p>отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;</p> <p>способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;</p> <p>способы продвижения банковских продуктов;</p> <p>правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;</p> <p>принципы взаимоотношений банка с клиентами;</p> <p>психологические типы клиентов;</p> <p>приёмы коммуникации;</p> <p>способы выявления потребностей клиентов;</p> <p>каналы для выявления потенциальных клиентов;</p> <p>основные критерии классификации банковских услуг; показатели, характеризующие продуктовую линейку банка; систему управления продуктами коммерческого банка;</p> <p>факторы, определяющие банковскую конкуренцию; виды банковских рейтингов;</p> <p>понятие и признаки клиента банка; классификацию клиентов банка;</p> <p>понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды;</p> <p>обеспечение защиты прав и интересов клиентов;</p> <p>понятие банковской тайны.</p>
--	--

МДК.03.01 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»

УП.03.01 Учебная практика

ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности)

ПМ.01 Экзамен по модулю

