



ОДОБРЕНО
Решением
Ученого совета ЧОУ ВО «МАЭУ»
от «01» сентября 2018 г.
Протокол № 01

УТВЕРЖДАЮ
Ректор ЧОУ ВО «МАЭУ»

О.И. Чиркова
О.И. Чиркова

с.с. 2018



**Рабочая программа профессионального модуля
ПМ.03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ
РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ» 20002 АГЕНТ БАНКА**

по специальности среднего профессионального образования

38.02.07 Банковское дело

Квалификация выпускника

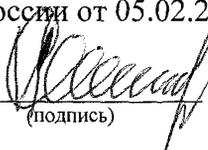
специалист банковского дела

Форма обучения

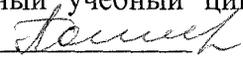
очная

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.07 Банковское дело, утвержденного приказом Минобрнауки России от 05.02.2018 № 67.

Автор: Скабина И.С.


(подпись)

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании П(Ц)К «Профессиональный учебный цикл» по специальности 38.02.07 Банковское дело «20» июня 2018 г., протокол № 10.3

Председатель П(Ц)К «Профессиональный учебный цикл» по специальности 38.02.07 Банковское дело Полежаева В.В. 

СОДЕРЖАНИЕ

1	ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	11
3	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	22
4	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	23
5	ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЁННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ	30

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИМЕРНОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ. 03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка)»

1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью образовательной программы среднего профессионального образования – программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.07 Банковское дело в части выполнения работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка)».

1.2. 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 и профессиональные компетенции:

1.2.1. 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.

1.2.1. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПК 1.1.	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов
ПК 1.2.	Осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах
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 ПС

1.2.2. В результате освоения профессионального модуля студент должен²:

Иметь практический опыт	консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам
уметь	<ul style="list-style-type: none"> - У1 осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг; - У2 выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк; - У3 выявлять потребности клиентов; - У4 определять преимущества банковских продуктов для клиентов; - У5 ориентироваться в продуктовой линейке банка; - У6 консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка; ПС Предлагать клиентам кредитные программы в соответствии с их целями и финансовыми возможностями. - У7 консультировать клиентов по тарифам банка; - У8 выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка; - У9 формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; - У10 использовать личное имиджевое воздействие на клиента; - У11 переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка; - У12 формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг; - У13 осуществлять обмен опытом с коллегами; - У14 организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг; - У15 использовать различные формы продвижения банковских продуктов; - У16 осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.
знать	<ul style="list-style-type: none"> - З1 определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта; - З2 классификацию банковских операций; - З3 особенности банковских услуг и их классификацию; - З4 параметры и критерии качества банковских услуг;

² Берутся сведения, указанные по данному виду деятельности в п. 4.2.

	<ul style="list-style-type: none"> - 35 понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы; - 36 структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке; - 37 определение ценовой политики банка, ее объекты и типы; - 38 понятие продуктовой линейки банка и ее структуру; -39 продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности; -310 основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений; -311 организационно-управленческую структуру банка; -312 составляющие успешного банковского бренда; - 313 роль бренда банка в продвижении банковских продуктов; -314 понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг; - 315 особенности продажи банковских продуктов и услуг; -316 основные формы продаж банковских продуктов; - 317 политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг; - 318 условия успешной продажи банковского продукта; -319 этапы продажи банковских продуктов и услуг; -320 организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов; - 321 отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг; - 322 способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам; - 323 способы продвижения банковских продуктов; -324 правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг; - 325 принципы взаимоотношений банка с клиентами ПС Правила делового общения с клиентами. - 326 психологические типы клиентов; -327 приёмы коммуникации; -328 способы выявления потребностей клиентов; - 329 каналы для выявления потенциальных клиентов.
--	--

В планируемых результатах отражается преемственность с Профессиональным стандартом 08.019 Специалист по потребительскому кредитованию. (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 14 ноября 2016 г. N 646н)

ТР Ф А/01.5 Оказание информационно-консультационных услуг клиенту по вопросам предоставления потребительского кредита и выбора кредитной программы.

1.3 Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

МДК 03.01 Выполнение работ по профессии "Агент банка"

максимальной учебной нагрузки обучающегося - 154 часов;

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 118 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 36 часов;

УП.01.01 Учебная практика (по профессиональному циклу) – 72 часа

ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности) – 72 часа

ПМ.01 Экзамен по модулю – 12 часов

1.4 Промежуточная аттестация

Наименование МДК, практики, ПМ	№ семестра	Форма (зачёт, дифф. зачёт, экзамен, экзамен квалификационный)
МДК 03.01 Выполнение работ по профессии "Агент банка"	2 семестр	зачет
УП 03.01 Учебная практика по должности служащего 20002 Агент банка	2 семестр	дифф. зачёт
ПП 03.01 Производственная практика по должности служащего 20002 Агент банка)	2 семестр	дифф. зачёт
ПМ. 03 Ведение расчетных операций	2 семестр	экзамен квалификационный

1.5 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности (ВД) «Ведение расчетных операций», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

ОК, ПК	УМЕТЬ	ЗНАТЬ
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	У8 выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка; У15 использовать различные формы продвижения банковских продуктов;	315 особенности продажи банковских продуктов и услуг; 316 основные формы продаж банковских продуктов; 317 политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг; 318 условия успешной продажи банковского продукта; 319 этапы продажи банковских продуктов и услуг; 320 организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;
ОК 02 Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности	У1 осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг; У2 выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк; У4 определять	314 понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;

	преимущества банковских продуктов для клиентов;	
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие	У5 ориентироваться в продуктовой линейке банка;	31 определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта; 32 классификацию банковских операций; 33 особенности банковских услуг и их классификацию; 34 параметры и критерии качества банковских услуг; 35 понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы; 38 понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;
ОК 4. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами	У11 переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка; У13 осуществлять обмен опытом с коллегами;	311 организационно-управленческую структуру банка;
ОК 5. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	У3 выявлять потребности клиентов; У9 формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; У10 использовать личное имиджевое воздействие на клиента; У12 формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;	312 составляющие успешного банковского бренда; 313 роль бренда банка в продвижении банковских продуктов; 321 отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг; 322 способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам; 323 способы продвижения банковских продуктов; 325 принципы взаимоотношений банка с клиентами; 326 психологические типы клиентов; 327 приёмы коммуникации; 328 способы выявления потребностей клиентов;
ОК 9. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности	У16 осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.	329 каналы для выявления потенциальных клиентов.
ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на	У7 консультировать клиентов по тарифам банка;	36 структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;

государственном и иностранном языках		37 определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;
ОК 11.Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	У14 организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;	324 правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;
ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	У6 консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка: консультирования клиентов по расчетным продуктам. У7 консультировать клиентов по тарифам банка;	38 понятие продуктовой линейки банка и ее структуру; 39 продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности; 310 основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;
ПК 1.2.Осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах	У6 консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка: консультирование клиентов по банковским картам.	310 основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений
ПК 1.4. Осуществлять межбанковские расчеты	У6 консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка: консультирование клиентов по банковским картам.	310 основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений: банковские продукты для кредитных организаций.
ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт	У6 консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка: консультирование клиентов по банковским картам.	310 основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений: банковские карты.
ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов	У6 консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка: консультирование по	310 основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений: кредит.

	вопросам предоставления кредитов.	
--	-----------------------------------	--

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак. час.						Самостоятельная работа	
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем							
			Обучение по МДК			Практики				
			Всего	В том числе		Учебная	Производственная			
Практических и семинарских занятий	Курсовых работ (проектов)									
1	2	3	4	5	6	7	8	9		
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 01. ОК 02. ОК 03 ОК 04. ОК 05 ОК 09 ОК 10 ОК 11	Раздел 1. Банковские продукты и услуги	76	58	20/12				18		
	Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	78	60	28/18				18		
ОК 01. ОК 02. ОК 03 ОК 04. ОК 05 ОК 09 ОК 10 ОК 11 ПК 1.1 ПК 1.2	Учебная практика по должности служащего 20002 Агент банка	72				72				
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 01. ОК 02. ОК 03 ОК 04. ОК 05 ОК 09 ОК 10 ОК 11	Производственная практика по должности служащего 20002 Агент банка	72					72	-		
	Экзамен МДК 01.01	-								
	Экзамен по модулю	12	-	-	-	-	-	-		

	Всего:	310	118	48/30	-	72	72	36
--	---------------	------------	------------	--------------	----------	-----------	-----------	-----------

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 в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Банковские продукты и услуги		76	
МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»		58	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК01. ОК 02. ОК 03 ОК 04. ОК0 5. ОК 09 ОК 10. ОК 11.
Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг.	Содержание	14/8	ОК 02 314У1У2У4 ОК 03 31323334
	<p>1. 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.</p> <p>2. 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.</p>		

	<p>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.</p>		
	<p>3. 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.</p>		
	<p>В том числе, практических занятий</p>	6	
	<p>1. Практическое занятие «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».</p>	4	
	<p>2. Практическое занятие «Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей».</p>	2	
<p>Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.</p>	<p>Содержание</p>	10/4	<p>ОК 03 35 ОК 10 3637 У7 ПК 1.1 У7</p>
	<p>1. Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.</p>		
	<p>2. Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.</p>		
	<p>В том числе, практических и семинарских занятий</p>		
	<p>1. Практическое занятие «Консультирование клиентов по тарифам банка». Кейс «Проблемы ценообразования в банках». Практическое задание на определение ценовой политики банка.</p>	2	
	<p>Семинарское занятие</p> <p>Подготовить доклад и презентацию по теме «Тарифы на банковские услуги».</p>	4	

	При выполнении задания необходимо воспользоваться сайтом коммерческого банка.		
Тема 1.3 Продуктовая линейка банка	Содержание	18/6	ОК 03 38У5 ОК 05 322У3 ОК 11 324 У14 ПК 1.1 39 310 У6 ПК 1.4 310 ПК 2.2 310 У6
	1. Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка.		
	2. Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы. Продуктовая линейка для корпоративных клиентов. Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса. Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты, торговое финансирование.		
	В том числе, практических и семинарских занятий	12	
	1. Практическое занятие «Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов» Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов».	2	
	2. Практическое занятие «Выявление потребностей клиентов». Кейс «Выбор банковского продукта для физического лица»	2	
	3. Практическое занятие «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».	4	
Семинарское занятие Подготовить доклад и презентацию по теме «Продуктовая линейка коммерческого банка для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений». При выполнении задания необходимо воспользоваться сайтом коммерческого банка.	4		
Тема 1.4	Содержание		

Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.	1. 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.	16/6	ОК 02 314 У1У4 ОК 04 311 У11У13 ОК 05 312313 У9У10У12
	2. Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.		
	В том числе, практических и семинарских занятий	10	
	1. Практическое занятие «Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка». 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»	4	
	2. Практическое занятие «Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг».	2	
Семинарское занятие Подготовить доклад и презентацию по теме «Рейтинги исследуемого банка по данным различных рейтинговых агентств».	4		
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1		6	
1. Работа с сайтом АРБ (http://arb.ru/) –определение качества банковского продукта в соответствии со Стандартом качества вкладов физических лиц. 2. Работа с официальным сайтом исследуемого банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги. 3. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): изучение продуктовой линейки. 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. 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		78	

МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»		60	
Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов	Содержание	28/6	ОК 01 315-320 У8 У15
	1. 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».		
	2. 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.		
	3. 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.		
	В том числе, практических и семинарских занятий	22	
	1. 1.Практическое занятие «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». Кейс «Интернет-банкинг». Практическое задание «Пластиковая безопасность».	10	

	<p>Семинарское занятие</p> <p>Подготовить доклад и презентацию по теме: Формы продаж банковских продуктов и услуг на примере коммерческого банка.</p>	4	
	<p>Семинарское занятие</p> <p>Подготовить доклад и презентацию по теме: Электронные каналы продаж банковских продуктов - преимущества и недостатки.</p>	4	
	<p>Семинарское занятие</p> <p>Подготовить доклад и презентацию по теме: Зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг. Политика банка в области продаж банковских продуктов на материалах коммерческого банка.</p>	4	
Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов	Содержание	20/4	ОК 05 321 322 323 У12 ОК 11 324 У14
	<p>1. 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).</p>		
	<p>2. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.</p> <p>В том числе, практических и семинарских занятий</p>	16	

	1. Практическое занятие «Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг»	4	
	2. Практическое занятие «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	
	Семинарское занятие Подготовить доклад и презентацию по теме: Банковская реклама. - Спонсоринг. - Продакт-плейсмент. - Паблик рилейшнз (PR).	4	
Тема 2.3 Формирование клиентской базы	Содержание		
	1. Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов.	12/6	ОК 05 325326327328 У3 ОК 09 329 У16
	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.		
	3. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.		
	В том числе практических и семинарских занятий	6	
1. Практическое занятие «Сбор и использование информации с целью поиска	4		

	потенциальных клиентов».		
	<p>Семинарское занятие</p> <p>Подготовить доклад и презентацию по теме: Основные особенности маркетинга взаимоотношений.</p> <p>Преимущества лояльного клиента.</p> <ul style="list-style-type: none"> - CRM – система. - Процесс формирования лояльности клиентов. - Кобрендинговые программы лояльности клиентов. 	2	
<p>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела № 2.</p> <p>1. Подготовка презентаций на темы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Перекрестные продажи cross-sales. - Финансовый супермаркет- розничные продажи типовых услуг. - Финансовый бутик Private banking. - Стратегия пакетирования банковских продуктов. - Элементы стратегии продаж внутри банка. - Фронт-офис продаж банка. - Персональные продажи. - Имиджевая реклама. - Прямая (ATL) и косвенная (BTL) реклама. - Реклама в прессе. - Радио и телереклама. - Спонсоринг. - Продакт-плейсмент. - Паблик рилейшнз (PR). - Медиа – рилайшенз. - Government Relations. - Основные особенности маркетинга взаимоотношений. - Преимущества лояльного клиента. 			

<p>- CRM – система. - Процесс формирования лояльности клиентов. - Кобрендинговые программы лояльности клиентов. 2. Самостоятельное изучение вопросов «Обеспечение защиты прав и интересов клиентов», «Банковская тайна», «Ответственность банка в случае причинения ущерба интересам клиентов».</p>		
<p>Курсовой проект (работа) не предусмотрен</p>	-	
<p>Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) не предусмотрены</p>	-	
<p>Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовым проектом (работой) не предусмотрена</p>	-	
<p>Учебная практика (по профессиональному циклу) Виды работ Учебная практика раздела Виды работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Знакомство с банком: - история создания банка, его местонахождение и правовой статус; - бренд (name, логотип, слоган, миссию и ценности). 2. Знакомство с продуктовой линейкой банка. Составить презентацию банковского продукта и услуг. 3. Составить графическую модель и текстовое описание процедуры «Консультация Клиента и продажи». 4. Изучить роль бренда в продвижении банковских продуктов. 5. Изучить корпоративные стандарты обслуживания клиентов. 6. Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации. 7. Изучение политики банка в области корпоративной социальной ответственности. 8. Изучение стратегии развития банка. 9. Изучение модели компетенций сотрудников банка. 10. Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников. 11. Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов. 	72	<p>OK01. OK02. OK03. OK04. OK05. OK09. ПК 1.1 ПК 1.2</p>
<p>Производственная практика (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика) Виды работ</p>	72	<p>ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК</p>

<p>1. Знакомство с банком:</p> <ul style="list-style-type: none"> - история создания банка, его местонахождение и правовой статус; - бренд (name, логотип, слоган, миссию и ценности), - наличие лицензий на момент прохождения практики, - состав акционеров банка; - схему организационной структуры банка; - состав филиальной сети; - информацию о рейтингах и премиях банка; - проводимые банком ребрендинг и рестайлинг; - состав обслуживаемой клиентуры. <p>2. Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений).</p> <p>3. Знакомство с продуктовой линейкой банка.</p> <p>4. Изучение тарифов банка.</p> <p>5. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов.</p> <p>6. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке.</p> <p>7. Анализ клиентской базы банка.</p> <p>8. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов.</p> <p>9. Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды).</p> <p>10. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов.</p> <p>11. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка).</p> <p>12. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке</p> <p>13. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.</p>		01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09 ОК 10. ОК 11.
Экзамен по модулю	12	
Всего	346	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Реализация учебной дисциплины проводится на базе ЧОУ ВО «МАЭУ» Лаборатория «Учебный банк» для специальности 38.02.07 Банковское дело (каб. 111-2).

Лаборатория «Учебный банк» для специальности 38.02.07 Банковское дело (каб. 111-2). Оборудование и техническое оснащение рабочих мест выполнения работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих 20002 Агент банка в кредитно-финансовых организациях соответствует содержанию деятельности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Основная литература:

1. Ведение расчетных операций (для СПО). Учебное пособие [Электронный ресурс]: учебник / О.М. Маркова. – Электрон. текстовые данные. — Москва: КноРус, 2019. — 245 с. — ISBN 978-5-406-06693-5. - Режим доступа: <https://www.book.ru/book/930192> - ЭБС BOOK.ru, по паролю

2. Основы банковского дела [Электронный ресурс]: учебное пособие / О.И. Лаврушин под ред. и др. – Электрон. текстовые данные. — Москва : КноРус, 2016. — 386 с. — СПО. — ISBN 978-5-406-04731-6. - Режим доступа: <https://www.book.ru/book/918434> - ЭБС BOOK.ru, по паролю

3. Осуществление кредитных операций (для СПО). Учебник [Электронный ресурс]: учебник / О.И. Лаврушин. – Электрон. текстовые данные. — Москва : КноРус, 2019. — 241 с. — ISBN 978-5-406-06562-4. - Режим доступа: <https://www.book.ru/book/929619> - ЭБС BOOK.ru, по паролю

Дополнительная литература:

1. Банковские операции. Часть 1. Учебник [Электронный ресурс]: учебник / Н.Э. Соколинская. – Электрон. текстовые данные. — Москва: КноРус, 2018. — 295 с. — ISBN 978-5-4365-2741-3. - Режим доступа: <https://www.book.ru/book/930239> - ЭБС BOOK.ru, по паролю

2. Банковские операции. Часть 2. Учебник [Электронный ресурс]: учебник / Н.Э. Соколинская. – Электрон. текстовые данные. — Москва: КноРус, 2018. — 313 с. — ISBN 978-5-4365-2742-0. - Режим доступа: <https://www.book.ru/book/930240> - ЭБС BOOK.ru, по паролю

3. Банковское дело [Электронный ресурс]: учебник / О.И. Лаврушин под ред. и др. – Электрон. текстовые данные. — Москва: КноРус, 2018. — 800 с. — Для бакалавров. — ISBN 5-85971-483-1. - Режим доступа: <https://www.book.ru/book/925842> - ЭБС BOOK.ru, по паролю

4. Ведение расчетных операций [Электронный ресурс]: учебник / О.И. Лаврушин, под ред. – Электрон. текстовые данные. — Москва: КноРус, 2017. — 245 с. — СПО. — ISBN 978-5-406-05647-9. - Режим доступа: <https://www.book.ru/book/921513> - ЭБС BOOK.ru, по паролю

Интернет-ресурсы:

1. <https://www.cbr.ru/>
2. <https://www.imf.org/external/Russian/>
3. <http://www.gks.ru/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ОК 1 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	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой 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.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических семинарских занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	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.	Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических, семинарских занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения	Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических, семинарских занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК 05. Осуществлять	Демонстрация навыков	Оценка умения вступать в

устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.	грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности	Демонстрация навыков использования информационных технологий в профессиональной деятельности; анализ и оценка информации на основе применения профессиональных технологий, использование информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для реализации профессиональной деятельности	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 умения решать профессиональные задачи с использованием современного программного обеспечения
ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках.	Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.
ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.	Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности. Демонстрация знаний порядка выстраивания презентации и кредитных банковских продуктов.	Оценка знаний и умений 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.
ПК 1.1 Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по расчетным продуктам.	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.
ПК 1.4 Осуществлять межбанковские расчеты.	Демонстрация профессиональных знаний	Оценка деятельности обучающегося в процессе

	банковских продуктов для кредитных организаций.	освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
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.	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.
ПК 2.2 Осуществлять и оформлять выдачу кредитов	Демонстрация профессиональных знаний кредитных продуктов банка и умений консультирования клиентов по вопросам предоставления кредитов.	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.

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

Применение балльно-рейтинговой системы обучения для оценки успеваемости по дисциплине.

Максимальная сумма рейтинговых баллов по учебной дисциплине, заканчивающейся дифференцированным зачетом, по результатам промежуточных этапов контроля в семестре составляет 80. Для допуска к сдаче зачета сумма баллов, набранная обучающимся, должна быть не менее 60 баллов.

Максимальное количество баллов, которое соответствует полному освоению данной дисциплины в семестре в сумме, составляет 100.

Распределение баллов по тематическим блокам дисциплины

Виды контроля		Номер тематического блока		
			1	2
Текущий рейтинг-контроль	min	X	22	22
	max	Y	31	31
Рубежный рейтинг-контроль	min	Z	8	8
	max	U	9	9

Рейтинг по тематическому блоку	min	X+Z	30	30
	max	Y+U	40	40
Суммарный рейтинг по дисциплине	min	60		
	max	100		

В течение текущего и рубежного контроля, т.е за семестр обучающийся может набрать максимально 80 баллов. Остальные 20 баллов может набрать в период проведения промежуточной аттестации.

Содержание 1-го тематического блока. Раздел 1. Банковские продукты и услуги

Вид контроля	Вид учебных поручений и форма отчетности или контроля	Минимальное количество баллов	Максимальное количество баллов	Примечание
Текущий рейтинг-контроль	Посещение занятий, ведение конспекта	7	10	
	Выполнение самостоятельной работы	5	7	
	Работа на практических занятиях/семинарских занятиях	3	5	
	Опрос в начале занятия	7	8	
	Компонент своевременности	0	1	
Рубежный рейтинг-контроль	Тестирование	8	9	
ИТОГО		30	40	

Содержание 2-го тематического блока Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг

Вид контроля	Вид учебных поручений и форма отчетности или контроля	Минимальное количество баллов	Максимальное количество баллов	Примечание
Текущий рейтинг-контроль	Посещение занятий, ведение конспекта	7	10	
	Выполнение самостоятельной работы	5	7	

	работы			
	Работа на практических занятиях/лабораторных занятиях	3	5	
	Опрос в начале занятия	7	8	
	Компонент своевременности	0	1	
	Контрольная работа	0	0	
Рубежный рейтинг-контроль	Тестирование	8	19	
ИТОГО		30	40	

Тестовые задания оцениваются по 5-балльной системе.

Пересчет баллов в традиционные оценки за контрольные точки

Баллы на дату контрольной точки	Оценка
≥90 % от максимальной суммы баллов на дату КТ	5
От 70 % до 89 % от максимальной суммы баллов на дату КТ	4
От 60 % до 69 % от максимальной суммы баллов на дату КТ	3
< 60 % от максимальной суммы баллов на дату КТ	2

Ответ обучающегося на зачете оценивается суммой от 0 до 20 рейтинговых баллов. Неудовлетворительная оценка выставляется как ноль (0). Если в семестре обучающийся набрал от 60 до 80 баллов, зачет считается сданным на оценку «удовлетворительно». Сдача зачета повышает баллы, а значит и оценку.

Балльные оценки для приёма дифференцированного зачета
Сопоставление шкалы баллов в традиционную шкалу

Традиционная шкала	Шкала баллов	Описание оценок
Отлично	20	Отлично. Теоретическое содержание учебного курса, предмета, дисциплины, модуля освоено полностью. Сформированные знания и умения позволяют студенту выражать собственное мнение по вопросу, дискутировать в рамках междисциплинарной взаимосвязи экзаменуемого учебного курса, предмета, дисциплины, модуля. Необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы. Все предусмотренные рабочей программой учебные задания выполнены своевременно и качественно. Качество выполнения учебных заданий

		оценено числом баллов, не менее 60 баллов.
Очень хорошо	15	Очень хорошо. Теоретическое содержание учебного курса, предмета, дисциплины, модуля освоено полностью. Сформированные знания и умения позволяют студенту выражать собственное мнение по вопросу. Необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы. Все предусмотренные рабочей программой учебные задания выполнены своевременно и качественно. Качество выполнения учебных заданий оценено числом баллов, не менее 60 баллов.
Хорошо	10	Хорошо. Теоретическое содержание учебного курса, предмета, дисциплины, модуля освоено полностью. Сформированные знания и умения позволяют студенту в целом раскрыть вопрос. Необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы. Все предусмотренные рабочей программой учебные задания выполнены своевременно и качественно. Качество выполнения учебных заданий оценено числом баллов, не менее 60 баллов.
Удовлетворительно	5	Удовлетворительно. Теоретическое содержание учебного курса, предмета, дисциплины, модуля освоено частично, но пробелы не носят существенного характера. Сформированные знания и умения позволяют студенту раскрыть вопрос частично. Необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы. Большинство предусмотренных рабочей программой учебных заданий выполнено, некоторые из заданий содержат ошибки. Качество выполнения учебных заданий оценено числом баллов, не менее 60 баллов.
	3	Посредственно. Теоретическое содержание учебного курса, предмета, дисциплины, модуля освоено частично, имеются пробелы. Сформированные знания и умения позволяют студенту раскрыть вопрос частично. Необходимые практические навыки работы с освоенным материалом частично сформированы. Половина предусмотренных рабочей программой учебных заданий выполнена, задания содержат ошибки. Качество выполнения учебных заданий оценено числом баллов, не менее 60 баллов.
	0	Неудовлетворительно. Теоретическое содержание учебного курса, предмета, дисциплины, модуля освоено менее чем на 50 процентов. Сформированные знания и умения не позволяют студенту раскрыть вопрос. Необходимые практические навыки работы с освоенным материалом не сформированы. Большая часть предусмотренных рабочей программой учебных заданий не выполнена. Качество выполнения учебных заданий оценено числом баллов менее 60 баллов.

Пересчет суммы баллов в традиционную оценку

Традиционная оценка	Итоговая сумма баллов, учитывает успешно сданный экзамен
5, отлично, зачтено	90 – 100

4, хорошо, зачтено	85 – 89
	75 – 84
	70-74
3, удовлетворительно, зачтено	65 – 69
	60 – 64
2, неудовлетворительно, не зачтено	Ниже 60 баллов

Пересчет баллов в традиционные оценки за контрольные точки

Баллы на дату контрольной точки	Оценка
≥90 % от максимальной суммы баллов на дату КТ	5
От 70 % до 89 % от максимальной суммы баллов на дату КТ	4
От 60 % до 69 % от максимальной суммы баллов на дату КТ	3
< 60 % от максимальной суммы баллов на дату КТ	2

Оценка теоретического курса профессионального модуля осуществляется в форме накопительного экзамена, с использованием накопительной/рейтинговой системы оценивания. По приему квалификационного экзамена по профессиональному модулю преподавателем составляется протокол-ведомость, где отражаются результаты промежуточной аттестации по элементам профессионального модуля и итоги квалификационного экзамена.

Элементы модуля (код и наименование МДК, код практик)	Формы промежуточной аттестации	Оценка	
		балльная	традиционная
МДК.03.01	зачет		
УП	дифференцированный зачет		
ПП	дифференцированный зачет		
Форма проведения квалификационного экзамена: <u>накопительный экзамен</u>			
Итоги квалификационного экзамена по профессиональному модулю			
Коды проверяемых компетенций	Показатели оценки результата	Оценка (освоена / частично освоена/не освоена)	

