

Департамент образования и науки Костромской области  
областное государственное бюджетное  
профессиональное образовательное учреждение  
«Костромской торгово-экономический колледж»

**Рабочая программа учебной дисциплины**

**ОП.13 Организация продажи банковских продуктов и услуг (практикум)**

2022г.

РАССМОТРЕНО  
Методическим советом ОГБПОУ «КТЭК»  
Протокол № 8 от 16.05.2022г.  
Председатель МС \_\_\_\_\_ Губанов С.А.

РАССМОТРЕНО  
Педагогическим советом ОГБПОУ «КТЭК»  
Протокол № 7 от 19.05.2022 г.  
Приказ ОГБПОУ «КТЭК» от 18.05.2022 г. №  
170 /п

Одобрена  
цикловой методической комиссией  
экономических дисциплин

Протокол № 9 от 16.05.2022 г.

Рабочая программа разработана на основе  
Федерального государственного  
актуализированного Федерального  
государственного образовательного  
стандарта (ФГОС) по специальностям  
среднего специального образования (СПО)  
укрупненной группы 38.00.00 Экономика и  
управление: 38.02.07 Банковское дело.

Председатель ЦМК \_\_\_\_\_  
Батракова А.Н.

Зам. директора \_\_\_\_\_ А.А. Смирнова

Рабочая программа дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности 38.02.07 Банковское дело, утверждённого Приказом Минобрнауки России от 05.02.2018 N 67 (вариативная часть).

Организация-разработчик:

ОГБПОУ “Костромской торгово-экономический колледж”

Автор: А.Н. Батракова

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>1.ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>4</b>
<b>2.СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>6</b>
<b>3.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>11</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>12</b>

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.13 Организация продажи банковских продуктов и услуг (практикум)

## 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с актуализированным ФГОС по специальности 38.02.07 Банковское дело.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области банковского дела.

**Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:** относится к общепрофессиональному циклу.

## 1.2. Цели и задачи дисциплины - требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- осуществлять сбор информации о клиентах, производить сегментирование клиентской базы;
- владеть техникой ведения переговоров с клиентами;
- использовать личное имиджевое воздействие на клиента;
- организовывать презентации банковских продуктов и услуг;
- представлять преимущества конкретных банковских продуктов и услуг;
- осуществлять продажу банковских продуктов и услуг;
- осуществлять послепродажное обслуживание клиентов;
- предотвращать и разрешать конфликтные ситуации.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- организацию процесса продаж в банках;
- этапы продаж банковских продуктов и услуг;
- основные каналы продвижения банковских продуктов и услуг;
- каналы и методы привлечения клиентов в банк;
- основные требования к качеству обслуживания клиентов банка;
- принципы и правила установления контактов с клиентами;
- психологические типы клиентов;
- способы выявления потребностей клиентов;
- правила подготовки и проведения эффективной презентации;
- приемы и методы работы с возражениями;
- приемы и методы послепродажного сопровождения клиентов;
- правила поведения в конфликтных ситуациях

### Формируемые компетенции:

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 6.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей;
ОК 7.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 8.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;
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.
<b>Наименование личностных результатов</b>	
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.
ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.
ЛР 3	Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.
ЛР 4	Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа».
ЛР 5	Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.
ЛР 6	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.
ЛР 7	Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.
ЛР 8	Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.
ЛР 9	Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.
ЛР 10	Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в

	том числе цифровой.
ЛР 11	Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.
ЛР 12	Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.
ЛР 13	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности
ЛР 14	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость
ЛР 15	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий
ЛР 14	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость
ЛР 15	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

ПК 2.1. Оценивать кредитоспособность клиентов;

ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов;

ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт

### 1.3 Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

объем образовательной программы 60 часов, в том числе:

обязательные учебные занятия (во взаимодействии с преподавателем) 58 часа;

самостоятельной работы обучающегося 2 часа.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
<b>Объем образовательной программы</b>	<b>60</b>
<b>Обязательные учебные занятия (во взаимодействии с преподавателем)</b>	<b>58</b>
в том числе:	
практические занятия	30

<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<b>2</b>
в том числе:	
решение профессиональных ситуаций	2
<b>Промежуточная аттестация в форме экзамена</b>	

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.13 Организация продажи банковских продуктов и услуг (практикум)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся,	Объем часов	ОК,ПК ЛР	Уровень освоения
1	2	3		4
<b>ОП 13. Организация продаж банковских продуктов и услуг (практикум)</b>		<b>60</b>		
<b>Тема 1. Характеристика процесса продаж банковских продуктов и услуг</b>	<b>Содержание</b>	<b>14</b>	ОК 01, ОК 03. ОК 06 ПК 2.1 ЛР 1-15	
	1 Понятия «банковский продукт» и «банковская услуга».			
	2 Общая характеристика основных видов банковских продуктов и услуг.			
	3 Конкуренция и конкурентные отношения на рынке банковских продуктов и услуг.			
	4 Характеристики банковского продукта, влияющие на его конкурентоспособность.			
	<b>Практические занятия №1-3</b>	<b>6</b>		
	1. Практическое занятие 1. Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Субъекты и объекты процесса продаж. Базовые модели продаж: продажа, ориентированная на продукт; продажа, ориентированная на клиента. Организация процесса продаж в банке. Особенности организации продаж для частных и корпоративных клиентов. Управление процессом продажи банковских продуктов и услуг. Планирование объемов продаж банковских продуктов и услуг: разработка плана работы с текущими клиентами; плана привлечения новых клиентов.			2
2. Практическое занятие 2. Ролевая игра «Распределение функциональных обязанностей между участниками процесса продаж банковских продуктов и услуг».		3		
3. Практическое занятие 3. Анализ конкурентных преимуществ банка и его продуктов и услуг.		3		
<b>Тема 2. Стратегии продаж банковских продуктов и услуг</b>	<b>Содержание</b>	<b>16</b>	ОК 01, ОК 03. ОК 06, ПК	
	1. Практическое занятие. Содержание понятия «стратегия продаж». Виды стратегий продаж, их характеристики. Основные этапы формирования и реализации стратегии продаж.			2



		Анализ общей конкурентной ситуации, в которой находится банк. SWOT-анализ.	10	2.1 ЛР1-7	3
	2.	Изучение маркетинговых действий конкурентов. Изучение рыночного спроса и предложения на банковские продукты и услуги. Прогнозирование спроса на банковские продукты и услуги.			
		<b>Практические занятия № 5-8</b>			
	1.	Практическое занятие 5. Исследование покупательских предпочтений. Формирование конкурентного продуктового предложения. Сегментирование клиентской базы. Позиционирование продукта. Выбор стратегии продаж.			
	2.	Практическое занятие 6. Каналы продвижения банковских продуктов и услуг. Их особенности преимущества и недостатки. Стратегии банка по привлечению клиентов. Канады привлечения клиентов. Особенности их применения для различных групп клиентов. Меры, предпринимаемые банками для привлечения клиентов.			
	3.	Практическое занятие 7. Деловая игра «Новый банковский продукт. Анализ различных каналов продвижения банковских продуктов и услуг.			
	4.	Практическое занятие 8. Выполнение заданий по сегментированию клиентской базы банка и позиционированию банковских продуктов.			
<b>Тема 3. Методы продаж банковских продуктов и услуг</b>	<b>Содержание</b>		<b>14</b>		
	1.	Методы, принципы и формы организации продаж банковских продуктов и услуг. Метод, основанный на удовлетворении имеющихся нужд и запросов. Метод формирования нужд и запросов. Современные методы повышения уровня объема продаж банковских продуктов и услуг. Способы продаж банковских продуктов и услуг: пакетное предложение услуг, кросс-продажи, кобрендинговые программы.	8	ОК 06, ОК 07 ОК 08, ОК 09 ОК 10, ОК 11 ПК 2.1, ЛР 1-15	3
	2.	Обслуживание клиентов персональными менеджерами. Использование информационных технологий в системе продаж банковских продуктов. Дистанционное банковское обслуживание: системы «Клиент-банк» (Интернет-банкинг, on-line banking, direct banking, home banking), системы «Телефон-Банк» (телефонный банкинг, телебанкинг, SMS-banking), устройства банковского самообслуживания.			
		<b>Практические занятия № 9-12</b>			
	1.	Практическое занятие 9. Техника продаж по схеме ОПЦ.			
	2.	Практическое занятие 10. «Продажа банковских продуктов» (с применением различных методов продаж).			
	3.	Практическое занятие 11. Проведение маркетинговых исследований предпочтений клиентов банка и разработка соответствующей техники продаж.			
					3

	4.	Практическое занятие 12. Проведение маркетинговых исследований предпочтений клиентов банка и разработка соответствующей техники				
<b>Тема 4. Психологические аспекты процесса продаж банковских продуктов и услуг</b>	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	ОК 02, ОК 04, ОК 05, ПК2.5 ЛР4-7		
	1.	Роль эффективных коммуникаций в продаже банковских продуктов и услуг. Типология клиентов (покупателей) и способы их визуальной оценки. Характерные отличия клиентов разных типов и рекомендации по общению с ними. Потребности клиентов. Способы выявления потребностей клиентов.			2	
	<b>Практические занятия №13</b>		<b>2</b>			3
	1.	Практическое занятие 13. «Определение типа клиента». Тренинг на развитие рефлексии и эмпатии.				
<b>Тема 5. Приемы и методы взаимодействия с клиентом на различных этапах продаж банковских продуктов и услуг</b>	<b>Содержание</b>		<b>8</b>	ОК 08, ОК 09 ОК 10, ОК 11 ПК 2.1, ПК 2.2 ЛР 1-5		
	1.	Техника установления контакта с клиентом. Приемы эффективного взаимодействия с незнакомым человеком. Выявление потребности в банковских услугах на основе интереса клиента. Технология работы с «холодным клиентом».			3	
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>			
	1.	Практическое занятие 14. Приемы и методы завершения продаж. Работа с отказами клиентов. Конфликтные ситуации, возникающие при продажах и приемы их урегулирования. Послепродажные проблемы. Контроль за предоставлением услуги как один из способов предотвращения послепродажных проблем. Стратегии послепродажного обслуживания. Приемы и методы построения эффективной системы обратной связи.				
	2.	Практическое занятие 15. «Техника работы с возражениями».				3
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>2</b>			2
	Подготовка сообщений на основе материалов периодической печати и интернет-сайтов по вопросам послепродажного обслуживания клиентов					
		Экзамен		ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 08, ОК 09, ОК 10, ОК 11, ПК 2.1, ПК 2.2, ЛР 1-15	3	
<b>Всего:</b>			<b>60</b>			

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. ТРЕБОВАНИЯ К МИНИМАЛЬНОМУ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ**

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета «Учебный банк».

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий «Безопасность банковской деятельности»;
- плоскостные таблицы и схемы;

Технические средства обучения:

- компьютер и мультимедиапроектор.

Оборудование лаборатории «Учебный банк» и рабочих мест лаборатории:

- специализированное программно-техническое обеспечение.
- детекторы подлинности денежных знаков;
- счетно-сортировальная техника

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения.**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

**Основные источники:**

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 25.02.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2022)
2. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 14.07.2022) "О банках и банковской деятельности"
3. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 14.07.2022) "О рекламе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2022)
4. Банковское дело: учебник / под ред. Г.Г. Коробовой. – М. : Юристъ, 2021.
5. Банковский менеджмент учебник / под ред. А.А. Максютова. – М. : Альфа-пресс, 2019.
6. Банковский менеджмент учебник / под ред. Е.Ф. Жукова. – М. : ЮНИТИ, 2019.
7. Банковский менеджмент учебник / под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2020.
8. Владиславлев, Д.Н. Как организовать клиентскую службу банка/ Д.Н. Владиславлев. – М. : Ось-89, 2019.
9. Исаев, Р.А. Бизнес-инжиниринг и управление в коммерческом банке: практ. пособие / Р.А. Исаев. – М. : Голос-Пресс, 2017.
18. Котлер, Ф. Основы маркетинга пер. с англ. / Ф. Котлер. – М. : Вильямс, 2021.
10. Мирсанов, Г.И. Тренинги продаж банковских услуг. Способы и приемы поведения Г.И. Мирсанов, Н.А. Минина, М.Ю. Семилетова. – М. : Когнитив-Центр, 2021.
12. Пухов, А.В. Методология развития банковского розничного бизнеса А.В. Пухов. – М. : Парфнов.ру : ЦИПСИР, 2020.

13. Пухов, А.В. Продажи и управление бизнесом в розничном банке А.В. Пухов. – М. : ЦИПСИР : КНОРУС, 2019.

**Учебные и справочные издания:**

14. Журналы: «Банковское дело», «Банковские услуги», «Деньги и кредит», «НВЖ (Национальный Банковский Журнал)», «Организация продаж банковских продуктов», «Маркетинг», «Маркетинг в России и за рубежом».

15. Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

**Интернет-ресурсы:**

16. Информационный банковский портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>

17. Материалы официального сайта Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

18. Материалы сайта Ассоциации российских банков: Координационный комитет по стандартам качества банковской деятельности. Стандарты качества банковской деятельности (СКБД) Ассоциации российских банков – Режим доступа: <http://www.arb.ru/site/comtetes>

19. Электронный ресурс о банках и финансовом рынке России. – Режим доступа: <http://www.bankir.ru> Электронные ресурсы кредитных организаций Российской Федерации в Интернет.

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ОП.13 Организация продажи банковских продуктов и услуг (практикум)**

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимся индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения раскрываются через усвоенные знания и приобретенные умения, направленные на приобретение общих и профессиональных компетенций.

<b>Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований. Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
- осуществлять сбор информации о клиентах, производить сегментирование клиентской базы;	Выборочная проверка составления сравнительной таблицы
- владеть техникой ведения переговоров с	Экспертная оценка составления схем

клиентами;	и таблиц
- использовать личное имиджевое воздействие на клиента;	Опрос по проверочным вопросам
- организовывать презентации банковских продуктов и услуг;	Текущий контроль выполнения индивидуальных заданий на практических и теоретических занятиях
- представлять преимущества конкретных банковских продуктов и услуг;	Текущий контроль выполнения индивидуальных заданий на практических и теоретических занятиях
- осуществлять продажу банковских продуктов и услуг;	Экспертная оценка решения ситуационных задач
- осуществлять послепродажное обслуживание клиентов;	Экспертная оценка решения ситуационных задач
- предотвращать и разрешать конфликтные ситуации	Текущий контроль выполнения индивидуальных заданий на практических и теоретических занятиях
- организация процесса продаж в банках;	Опрос по индивидуальным заданиям
- этапы продаж банковских продуктов и услуг;	Текущий контроль в форме тестовых заданий
- основные каналы продвижения банковских продуктов и услуг;	Экспертная оценка решения ситуационных задач
- каналы и методы привлечения клиентов в банк;	Текущий контроль в форме защиты практических заданий
- основные требования к качеству обслуживания клиентов банка;	Защита подготовленных докладов
- принципы и правила установления контактов с клиентами;	Текущий контроль в форме: устного опроса
- психологические типы клиентов;	Экспертная оценка составления схем и таблиц
- способы выявления потребностей клиентов;	Текущий контроль на практических и теоретических занятиях, проверка домашних заданий.
- правила подготовки и проведения эффективной презентации;	Проверка составления презентаций
- приемы и методы работы с возражениями;	Опрос по индивидуальным заданиям
- приемы и методы послепродажного сопровождения клиентов;	Экспертная оценка решения ситуационных задач
- правила поведения в конфликтных ситуациях.	Текущий контроль на практических и теоретических занятиях, оценка выполнения индивидуальных заданий

Промежуточный контроль  
осуществляется в форме экзамена

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 2.1. Оценивать кредитоспособность клиентов;	- осуществление сбора информации о клиентах, сегментирование клиентской базы. - владеть техникой ведения переговоров с клиентами	- текущий контроль выполнения индивидуальных заданий.
ПК 2.2 Осуществлять и оформлять выдачу кредитов	- осуществление оформления кредитных операций в коммерческом банке; - организация кредитного процесса.	-защита практических работ

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	-выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области банковского дела	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе работы.
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;	-решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области банковского дела	Экспертное наблюдение и оценка индивидуальных заданий

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие;	-эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные	Экспертное наблюдение и оценка индивидуальных заданий
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;	-работа с программами в области учета в банках	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе работы
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	-взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения и практики	Экспертное наблюдение и оценка практических работ
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей;	демонстрация устойчивого интереса к будущей профессии	Экспертное наблюдение и оценка практических работ
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;	-самоанализ и коррекция результатов собственной работы, работа коллектива подчиненных, -организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	Экспертное наблюдение и оценка практических работ

<p>ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;</p>	<p>-умение работать в группе, -наличие лидерских качеств, -участие в студенческом самоуправлении, -участие в спортивно-и культурно массовых мероприятиях</p>	<p>Экспертное наблюдение и оценка практических работ</p>
<p>ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности;</p>	<p>анализ инноваций в области банковского дела</p>	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе работы</p>
<p>ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;</p>	<p>-организация культурного и межличностного общения изучая культуру и этнические различия других народов;</p>	<p>Защита докладов</p>
<p>ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.</p>	<p>соблюдение техники безопасности;</p>	<p>Защита практических работ</p>
<p>ЛР 1-15</p>		