


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

УТВЕРЖДЕНО  
на заседании  
Учебно-методического  
совета ИОО

протокол № 178 от 27.06 2023г.  
Председатель  Муравьева Е.В.  
« 27 » 06 2023г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная дисциплина	<b>Выполнение работ по профессии «Агент банка»</b>
Учебное подразделение	Современный открытый колледж «СОКОЛ»
Курс	1

Специальность: 38.02.07 Банковское дело

Форма обучения: очная

Дата введения в учебный процесс УлГУ: «01» сентября 2023 г.

Программа актуализирована на заседании УМС: протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г

Программа актуализирована на заседании УМС: протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г

Программа актуализирована на заседании УМС: протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г


Сведения о разработчиках:

ФИО	Должность, ученая степень, звание
Муравьева Елена Валентиновна	Доцент кафедры Экономики и предпринимательства, к.э.н.

СОГЛАСОВАНО  
Директор Колледжа «СОКОЛ»

 /Медведев Е.В.

«27» июня 2023г.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

## 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УД

### 1.1. Цели и задачи, результаты освоения (знания, умения)


**Цели:** освоение студентами основного вида деятельности «Выполнение работ по профессии «Агент банка». Курс носит теоретический и проблемный характер и, вместе с тем, он предполагает прикладной управленческий анализ современных проблем.

**Задачи:**

- сформировать прикладные знания в области консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам;
- дать навыки учёта мнения клиентов при выборе банковских услуг;
- научить организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;
- научить использовать различные формы продвижения банковских продуктов;
- научить осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания, компетенции

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01, ОК 02, ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 09 ОК 10 ОК 11 ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6 ПК 2.2.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;</li> <li>- выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;</li> <li>- выявлять потребности клиентов;</li> <li>- определять преимущества банковских продуктов для клиентов;</li> <li>- ориентироваться в продуктовой линейке банка;</li> <li>- консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;</li> <li>- консультировать клиентов по тарифам банка;</li> <li>- выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;</li> <li>- формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;</li> <li>- использовать личное имиджевое воздействие на</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;</li> <li>- классификацию банковских операций;</li> <li>- особенности банковских услуг и их классификацию;</li> <li>- параметры и критерии качества банковских услуг;</li> <li>- понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;</li> <li>- структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;</li> <li>- определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;</li> <li>- понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;</li> <li>- продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;</li> <li>- основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;</li> <li>- организационно-управленческую структуру банка;</li> <li>- составляющие успешного банковского бренда;</li> <li>- роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;</li> <li>- понятие конкурентного преимущества и</li> </ul>

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

	<p>клиента;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;</li> <li>- формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>- осуществлять обмен опытом с коллегами;</li> <li>- организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;</li> <li>- использовать различные формы продвижения банковских продуктов;</li> <li>- осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.</li> </ul>	<p>методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- особенности продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>- основные формы продаж банковских продуктов;</li> <li>- политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;</li> <li>- условия успешной продажи банковского продукта;</li> <li>- этапы продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>- организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;</li> <li>- отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;</li> <li>- способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;</li> <li>- способы продвижения банковских продуктов;</li> <li>- правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;</li> <li>- принципы взаимоотношений банка с клиентами;</li> <li>- психологические типы клиентов;</li> <li>- приёмы коммуникации;</li> <li>- способы выявления потребностей клиентов;</li> <li>- каналы для выявления потенциальных клиентов.</li> </ul>
--	---	--


### *1.2. Место дисциплины в структуре ППСЗ*

Учебная дисциплина МДК 03.01. «Выполнение работ по профессии «Агент банка» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.07 Банковское дело.

Учебная дисциплина «Выполнение работ по профессии «Агент банка» обеспечивает формирование общих и профессиональных компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности 38.02.07 Банковское дело. Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии следующих компетенций: ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ОК 10. ОК 11, ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2.

### *1.3. Количество часов на освоение программы*

Максимальная учебная нагрузка обучающегося - **52** часа, в том числе: обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося - **47** часов; самостоятельная работа обучающегося – **5** часов.


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УД

### 2.1. Объем и виды учебной работы


Форма обучения: очная.

Вид учебной работы	Объем часов
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>52</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>47</b>
в том числе:	
теоретическое обучение	35
лабораторные работы	-
практические занятия	12
курсовой проект	-
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<b>5</b>
в том числе:	-
- работа над курсовым проектом	
- указываются другие виды самостоятельной работы:	
• Проработка учебного материала с использованием ресурсов учебно-методического и информационного обеспечения дисциплины,	5
<i>Текущий контроль:</i> контроль над выполнением практических работ, устный опрос, презентации	
<i>Промежуточная аттестация:</i> дифференцированный зачет	


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

## 2.2. Тематический план и содержание


Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовой проект	Объем часов	Уровень освоения	Форма текущего контроля
1	2	3	4	5
<b>Раздел 1. Банковские продукты и услуги</b>		<b>26</b>		
<b>Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг.</b>	Содержание учебного материала	<b>5</b>		
	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. 2. Особенности банковских услуг. Базовые: неосязаемость, 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. 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.		2	Устный опрос, выполнение практических заданий
	Теоретическое обучение	4		
	Лабораторные работы			
	Практические занятия «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».	1		
	Самостоятельная работа обучающихся	-		

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

<b>Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.</b>	Содержание учебного материала	<b>6</b>		
	1. Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта. 2. Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.		2	Устный опрос, выполнение практических заданий
	Теоретическое обучение	4		
	Лабораторные работы			
	Практические занятия «Консультирование клиентов по тарифам банка». Кейс «Проблемы ценообразования в банках». Практическое задание на определение ценовой политики банка.	2		
Самостоятельная работа обучающихся	-			
<b>Тема 1.3 Продуктовая линейка банка</b>	Содержание учебного материала	<b>7</b>		
	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.		2	Устный опрос, выполнение практических заданий
	Теоретическое обучение	4		
	Лабораторные работы			
	Практические занятия «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	2		


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

	молодежи». Кейс 1. «Недетская выгода банковских продуктов для детей и молодежи». Кейс 2. «Что хочет от банков поколение миллениум».			
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка к устному опросу. Работа с сайтом АРБ ( <a href="http://arb.ru/">http://arb.ru/</a> ) –определение качества банковского продукта в соответствии со Стандартом качества вкладов физических лиц. Работа с официальным сайтом исследуемого банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): изучение продуктовой линейки.	1		
<b>Тема 1.4</b> <b>Корпоративный и продуктовые бренды банка.</b> <b>Конкурентоспособность банковских продуктов.</b>	Содержание учебного материала	<b>8</b>		
	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. 2. Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.		3	Устный опрос, выполнение практических заданий
	Теоретическое обучение	5		
	Лабораторные работы			
	Практические занятия «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» «Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг».	2		
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка к устному опросу. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): ознакомление с организационной структурой банка, его логотипом, слоганом, миссией, ценностями банка, его	1		


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

	лицензиями, составом акционеров, историей развития. 5. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты рейтинговых агентств): сравнение рейтинга исследуемого банка по данным различных рейтинговых агентств.			
<b>Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг</b>		<b>26</b>		
	Содержание учебного материала	<b>9</b>		
<b>Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов</b>	<p>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».</p> <p>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.</p> <p>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.</p>		3	Устный опрос, выполнение практических заданий, презентация
	Теоретическое обучение	6		
	Лабораторные работы			
	<p>Практические занятия «Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка».</p> <p>Практическое задание «Первый звонок»</p> <p>Кейс «Private banking -сервис мирового уровня».</p> <p>Практическое задание «Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания».</p>	2		




Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		


	Кейс «Интернет-банкинг». Практическое задание «Пластиковая безопасность».			
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка к устному опросу. Подготовка презентаций на темы: - 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.	1		
<b>Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов</b>	Содержание учебного материала	<b>9</b>		
	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). 2. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.		2	Устный опрос, выполнение практических заданий, презентация
	Теоретическое обучение	6		
	Лабораторные работы			
	Практические занятия «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».	2		

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка к устному опросу. Подготовка презентаций на темы: - Имиджевая реклама. - Прямая (ATL) и косвенная (BTL) реклама. - Реклама в прессе. - Радио и телереклама. - Спонсоринг. - Продакт-плейсмент. - Паблик рилейшнз (PR). - Медиа – рилайшенз. - Government Relations.	1		
<b>Тема 2.3 Формирование клиентской базы</b>	Содержание учебного материала	<b>8</b>		
	1. Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов. 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.		2	Устный опрос, выполнение практических заданий, презентация
	Теоретическое обучение	6		
	Лабораторные работы			
	Практические занятия «Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов».	1		
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка к устному опросу. Подготовка презентаций на темы:	1		

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Основные особенности маркетинга взаимоотношений.</li> <li>- Преимущества лояльного клиента.</li> <li>- CRM – система.</li> <li>- Процесс формирования лояльности клиентов.</li> <li>- Кобрендинговые программы лояльности клиентов.</li> </ul>			
Промежуточная аттестация: дифференцированный зачет				
<b>Всего</b>		52		
<p>Примерная тематика вопросов к дифференцированному зачёту:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Охарактеризуйте понятие банковский продукт, банковская услуга, банковская операция. Приведите примеры</li> <li>2. Раскройте понятие «банковская операция» и опишите принципы классификаций банковских операций. Приведите примеры</li> <li>3. Раскройте понятие «банковская услуга». Охарактеризуйте особенности банковских услуг</li> <li>4. Раскройте понятие «банковского сервиса». Охарактеризуйте критерии качества банковской услуги.</li> <li>5. Охарактеризуйте основные этапы жизненного цикла банковского продукта.</li> <li>6. Раскройте понятие «цена». Охарактеризуйте особенности ценообразования в банке</li> <li>7. Охарактеризуйте понятие «продуктовая линейка банка». Дайте описание особенностям набора банковских продуктов для частных лиц, для малого бизнеса, для крупного бизнеса.</li> <li>8. Дайте понятие «бренд», «миссия», «ценности» банка. Приведите примеры.</li> <li>9. Дайте понятие конкурентного преимущества. Охарактеризуйте факторы, определяющие банковскую конкуренцию</li> <li>10. Дайте понятия «деловая репутация», «корпоративная этика». Объясните Важность для банка соблюдения корпоративной этики и поддержания деловой репутации.</li> <li>11. Охарактеризуйте понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг</li> <li>12. Охарактеризовать формы продаж (массовые, индивидуальные и т.д.)</li> <li>13. Охарактеризовать понятие клиентоориентированного подхода в продажах. Опишите условия успешной продажи банковского продукта.</li> <li>14. Опишите этапы продажи банковских продуктов и услуг</li> <li>15. Охарактеризовать способы продвижения банковских продуктов.</li> <li>16. Дайте понятие «банковская реклама». Опишите роль рекламы в продвижении банковских продуктов</li> <li>17. Дайте понятие «банковская реклама». Охарактеризуйте виды рекламы.</li> <li>18. Дайте понятие «клиент банка». Опишите что означает клиентоориентированный подход в работе банков.</li> <li>19. Охарактеризуйте принципы взаимоотношений банка с клиентами</li> <li>20. Опишите психологические портреты клиентов и основные подходы в работе с каждым типом клиентов</li> <li>21. Дайте понятие программы лояльности. Опишите ее цели и виды.</li> </ol>				

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

22. Охарактеризуйте основные приемы коммуникации банка с клиентами
23. Охарактеризуйте основные способы выявления потребностей клиентов.
24. Опишите основные требования к публичным выступлениям и основные этапы презентации продукта для клиентов.
25. Дайте понятие банковской услуги. Охарактеризуйте основные параметры качества банковских услуг
26. Дайте определение банковской услуги. Охарактеризуйте классификацию банковских услуг по категориям клиентов.
27. Дайте понятие банковской услуги. Охарактеризуйте классификацию банковских услуг по степени индивидуализации подхода к клиенту и срокам предоставления.
28. Раскройте понятие ребрендинга и рестайлинга, опишите их причины и последствия.
29. Дайте понятие «банковская конкуренция». Охарактеризуйте факторы, определяющие банковскую конкуренцию
30. Дайте понятие «продуктовым брендам». Приведите примеры
31. Охарактеризуйте понятие перекрестные продажи cross-sales. Приведите примеры перекрестных продаж.
32. Дайте понятие «пакета услуг». Опишите преимущества пакетирования услуг для банка и для клиента
33. Дайте понятие Интернет – банкинг. Охарактеризуйте преимущества системы Интернет-банкинга для клиента и для банка
34. Охарактеризуйте понятие электронных каналов продаж банковских продуктов. Опишите их преимущества и недостатки.
35. Охарактеризуйте понятие организации послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов.
36. Охарактеризуйте мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УД

#### 3.1 Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины «Выполнение работ по профессии «Агент банка» производится в учебном корпусе УлГУ по адресу: г. Ульяновск, ул. 12 Сентября, 9:

Учебная **аудитория 205** для проведения занятий лекционного типа, групповых занятий семинарского типа, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Комплект ученической мебели на 85 посадочных мест; рабочее место преподавателя. Технические средства: компьютер; проектор; интерактивная доска; доска аудиторная; WI-FI, интернет, доступ к ЭБС. Площадь 108,4 кв.м.

Учебная **аудитория 101** для проведения занятий лекционного типа, групповых занятий семинарского типа, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещение укомплектовано ученической мебелью на 64 учебных мест, доска аудиторная, WI-FI, интернет, доступ к ЭБС. Площадь 55,7 кв.м.

Компьютерный **кабинет 212** для проведения групповых занятий семинарского типа, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Технические средства: комплект ученической мебели с компьютерами на 10 посадочных мест; рабочее место преподавателя с компьютером; проектор; экран настенный; доска аудиторная; WI-FI, интернет, доступ к ЭБС. Площадь 37,7 кв.м.

**Отдел обслуживания Института экономики и бизнеса научной библиотеки (аудитория 803)** с зоной для самостоятельной работы, Wi-Fi с доступом к ЭИОС, ЭБС. Аудитория укомплектована специализированной мебелью на 50 посадочных мест и оснащена и техническими средствами обучения (3 персональных компьютера) с доступом к сети «Интернет», ЭИОС, ЭБС. Площадь 105,51 кв.м.

Кабинет для самостоятельной работы студентов – **компьютерный кабинет 203**: Технические средства: комплект ученической мебели с компьютерами на 10 посадочных мест; рабочее место преподавателя с компьютером; проектор; экран настенный; доска аудиторная; WI-FI, интернет, доступ к ЭБС. Площадь 55 кв.м.


#### 3.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение

Перечень рекомендуемых учебных изданий:

##### **Основные источники:**

1. *Пеганова, О. М.* Банковское дело : учебник для среднего профессионального образования / О. М. Пеганова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 495 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13953-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510074>

2. *Алексеева, Д. Г.* Банковский вклад и банковский счет. Расчеты : учебник для вузов / Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин, Р. З. Загиров ; ответственные редакторы Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 243 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9366-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/467892>

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

3. *Тавасиев, А. М.* Банковское дело : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Тавасиев. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 546 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16643-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531425>

***Дополнительные источники:***

1. *Алексеева, Д. Г.* Осуществление кредитных операций: банковское кредитование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 128 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10276-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/517665>

2. Банковское дело в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В. А. Боровковой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 422 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10510-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452374>

3. Банковское дело в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В. А. Боровковой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 422 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10510-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452374>

4. *Ларина, О. И.* Банковское дело. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. И. Ларина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 234 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11427-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513161>


5. Операции банков с ценными бумагами. Валютные и сопутствующие операции : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Алексеева [и др.] ; ответственные редакторы Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11416-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/518418>

***Периодические издания:***

1. Банковское дело [Электронный ресурс]: ежемес. журнал для проф. банк.бизнеса / Информбанк. - Москва, 2017-2023. - <https://dlib.eastview.com/browse/udb/12>

2. Деньги и кредит [Электронный ресурс] / Банк России. - Москва, 2023. - Открытый доступ ELIBRARY. - <https://elibrary.ru/contents.asp?id=37183233>

3. Налоги и финансы [Электронный ресурс] / Северо-Западный институт повышения квалификации Федеральной налоговой службы. - Москва; Санкт-Петербург, 2023. - Открытый доступ ELIBRARY. - <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=33703>

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		


4. Финансы: теория и практика [Электронный ресурс] / Финансовый ун-т при Правительстве РФ. - Москва, 2023. - Открытый доступ ELIBRARY. - <https://elibrary.ru/contents.asp?id=37114429>

**Учебно-методические издания:**

1. Муравьева Е. В., ПМ 03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих МДК 03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка» : методические рекомендации для самостоятельной работы студентов для специальности 38.02.07 «Банковское дело» (среднее профессиональное образование) / Е. В. Муравьева, Д. О. Денисова ; УлГУ, Институт открытого образования. - 2023. - 41 с. - Неопубликованный ресурс. – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/14932>. - Режим доступа: ЭБС УлГУ.

Вед. специалист НБ УлГУ/ Сафронова О. Н. / \_\_\_\_\_ / 2023  
Должность сотрудника научной библиотеки      ФИО      Подпись      Дата



Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

*Информационные справочные системы современных информационно-коммуникационных технологий:*

**б) Программное обеспечение**

1. СПС Консультант Плюс
2. Система «Антиплагиат.ВУЗ»
3. ОС Microsoft Windows
4. Microsoft Office 2016
5. «МойОфис Стандартный»

**в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы**

**1. Электронно-библиотечные системы:**

1.1. Цифровой образовательный ресурс IPRsmart : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа». - Саратов, [2023]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. Образовательная платформа ЮРАЙТ : образовательный ресурс, электронная библиотека : сайт / ООО Электронное издательство «ЮРАЙТ». - Москва, [2023]. - URL: <https://urait.ru>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. ЭБС Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС «Лань». - Санкт-Петербург, [2023]. - URL: <https://e.lanbook.com>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.4. ЭБС Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Знаниум». - Москва, [2023]. - URL: <http://znanium.com>. - Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

**2. КонсультантПлюс** [Электронный ресурс]: справочная правовая система. / ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2023].

**3. Базы данных периодических изданий:**

3.1. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека : сайт / ООО «Научная Электронная Библиотека». - Москва, [2023]. - URL: <http://elibrary.ru>. - Режим доступа : для авториз. пользователей. - Текст : электронный

3.2. Электронная библиотека «Издательского дома «Гребенников» (Grebinnikon) : электронная библиотека / ООО ИД «Гребенников». - Москва, [2023]. - URL: <https://id2.action-media.ru/Personal/Products>. - Режим доступа : для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

**4. Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека»** : электронная библиотека : сайт / ФГБУ РГБ. - Москва, [2023]. - URL: <https://нэб.рф>. - Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. - Текст : электронный.


**5. Российское образование** : федеральный портал / учредитель ФГАУ «ФИЦТО». - URL: <http://www.edu.ru>. - Текст : электронный.

**6. Электронная библиотечная система УлГУ** : модуль «Электронная библиотека» АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». - URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. - Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. - Текст : электронный.

Согласовано:

Инженер ведущий / Щуренко Ю.В.  2023.



Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

### 3.3. Специальные условия для обучающихся с ОВЗ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

– для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

– для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

– для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.


В случае необходимости использования в учебном процессе частично/исключительно дистанционных образовательных технологий, организация работы ППС с обучающимися с ОВЗ и инвалидами предусматривается в электронной информационно-образовательной среде с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

## 4. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩИХСЯ

Содержание, требования, условия и порядок организации самостоятельной работы обучающихся с учетом формы обучения определяются в соответствии с «Положением об организации самостоятельной работы обучающихся», утвержденным Ученым советом УЛГУ (протокол №8/268 от 26.03.2019г.).

Форма обучения: очная


Название разделов и тем	Вид самостоятельной работы	Объем в часах	Форма контроля
<b>Раздел 1. Банковские продукты и услуги</b>			
<b>Тема 1.3 Продуктовая линейка банка</b>	Проработка учебного материала с использованием ресурсов учебно-методического и информационного обеспечения дисциплины Подготовка к устному опросу	1	Устный опрос, выполнение практических заданий

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		


	Подготовка к решению практического задания Подготовка к сдаче дифференцированного зачета		
<b>Тема 1.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.</b>	Проработка учебного материала с использованием ресурсов учебно-методического и информационного обеспечения дисциплины Подготовка к устному опросу Подготовка к решению практического задания Подготовка к сдаче дифференцированного зачета	1	Устный опрос, выполнение практических заданий
<b>Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг</b>			
<b>Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов</b>	Проработка учебного материала с использованием ресурсов учебно-методического и информационного обеспечения дисциплины Подготовка к устному опросу Подготовка к решению практического задания Подготовка презентации Подготовка к сдаче дифференцированного зачета	1	Устный опрос, выполнение практических заданий, подготовка презентации
<b>Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов</b>	Проработка учебного материала с использованием ресурсов учебно-методического и информационного обеспечения дисциплины Подготовка к устному опросу Подготовка к решению практического задания Подготовка презентации Подготовка к сдаче дифференцированного зачета	1	Устный опрос, выполнение практических заданий, подготовка презентации
<b>Тема 2.3 Формирование клиентской базы</b>	Проработка учебного материала с использованием ресурсов учебно-методического и информационного обеспечения дисциплины Подготовка к устному опросу Подготовка к решению практического задания Подготовка презентации Подготовка к сдаче дифференцированного зачета	1	Устный опрос, выполнение практических заданий, подготовка презентации

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УД


Контроль и оценка результатов освоения УД осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, исследований.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		


Результаты (усвоенные знания, освоенные умения и компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы, методы контроля и оценки результатов обучения
У1 - распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части	Способность распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части	Текущий контроль знаний в форме: контроль над выполнением практических работ, , устный опрос, презентации. Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета
У2 - определять этапы решения задачи	Способность определять этапы решения задачи	
У3 - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; определить необходимые ресурсы	Способность выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; определить необходимые ресурсы	
У4 - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах	Способность обладать актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах	
У5 - составить план действия и реализовать его, оценивая результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	Способность составить план действия и реализовать его, оценивая результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	
У6 - определять задачи для поиска информации и необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации	Способность определять задачи для поиска информации и необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации	
У7 – определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности	Способность определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности	
У8 - применять современную научную профессиональную терминологию	Способность применять современную научную профессиональную терминологию	
У9 - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	Способность определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	
У10 - организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	Способность организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	
У11 - грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	Способность грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

У12 - применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение	Способность применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение	
У13 - понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые)	Способность понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые)	
У14 - писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	Способность формулировать и записывать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	
У15 - выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности	Способность выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности	
У16 - оформлять бизнес-план	Способность оформлять бизнес-план	
У17 - рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности	Способность осуществлять расчет размеров выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности	
У18 - презентовать бизнес-идею и определять источники финансирования	Способность презентовать бизнес-идею и определять источники финансирования	
31- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить	Правильное понимание актуального профессионального и социального контекста, в котором приходится работать и жить	
32 - основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте	Правильное понимание основных источников информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте	
33 - алгоритмы и методы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; структура плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	Правильное понимание алгоритмов и методов выполнения работ в профессиональной и смежных областях; структуры плана для решения задач; порядка оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	
34 - номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования	Правильное понимание номенклатуры информационных источников применяемых в профессиональной деятельности;	

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

информации	приемов структурирования информации	
35 - формат оформления результатов поиска информации	Правильное понимание формата оформления результатов поиска информации	
36 - содержание актуальной нормативно-правовой документации	Правильное понимание содержания актуальной нормативно-правовой документации	
37 - современная научная и профессиональная терминология	Уверенное владение современной научной и профессиональной терминологией	
38 - возможные траектории профессионального развития и самообразования	Правильное понимание возможных траекторий профессионального развития и самообразования	
39 - психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности	Правильное понимание психологических основ деятельности коллектива, психологических особенностей личности	
310 - основы проектной деятельности	Уверенное владение основами проектной деятельности	
311 - особенности социального и культурного контекста и правила оформления документов, построения устных сообщений	Правильное понимание особенностей социального и культурного контекста и правил оформления документов, построения устных сообщений	
312 - современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности	Уверенное владение современными средствами и устройствами информатизации; порядка их применения и программным обеспечением в профессиональной деятельности	
313 - правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы, лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности, правила чтения текстов профессиональной направленности	Правильное понимание правил построения простых и сложных предложений на профессиональные темы, лексического минимума, относящегося к описанию предметов, средств и процессов профессиональной	
314 – основы предпринимательской деятельности	Уверенное владение основами предпринимательской деятельности	
315 - основы финансовой грамотности и правила разработки бизнес-планов	Уверенное владение основами финансовой грамотности и правилами разработки бизнес-планов	
316 - порядок выстраивания презентации	Правильное понимание порядка выстраивания презентации	
317 - кредитные банковские продукты	Правильное понимание кредитных банковских продуктов	
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Способность самостоятельно осуществлять выбор способов решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Текущий контроль знаний в форме: контроль над выполнением
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности	Способность самостоятельно работать с информацией, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	практических работ, устный опрос, презентации. Промежуточная

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		


ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие	Способность самостоятельно осуществлять планирование и реализацию собственного профессионального и личностного развития	аттестация в форме дифференцированного зачета
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами	Обладать навыками работы в коллективе.	
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Обладать приемами создания и обработки разных видов текстов, а также языковыми, коммуникативными, этическими нормами современного русского языка и культуры речи в профессиональном общении.	
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности	Способность пользоваться информационно-коммуникационными технологиями в профессиональной деятельности.	
ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Способность пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	
ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	Способность применять знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	
ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	<p>Умеет работать с клиентами;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- планировать документооборот и обосновывать рациональность использования выбранных приемов и программ;</li> <li>- оформлять договоры банковского счета с клиентами;</li> <li>- правильно и полно оформлять расчетные документы;</li> <li>- оформлять выписки из лицевых счетов клиентов;</li> <li>- производить расчет суммы вознаграждения за расчетное обслуживание;</li> <li>- составлять прогноз кассовых оборотов;</li> <li>- составлять календарь выдачи наличных денег;</li> <li>- производить расчет минимального остатка денежной наличности в кассе.</li> </ul>	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины. Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета
ПК 1.4. Осуществлять межбанковские расчеты	<p>Умеет исполнять и оформлять операции по корреспондентскому счету, открытому в расчетно-кассовом центре Банка России;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить расчеты между кредитными организациями через счета;</li> <li>- выверять расчеты по</li> </ul>	



Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа учебной дисциплины		

	<p>корреспондентским счетам;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять и оформлять расчеты банка со своими филиалами;</li> <li>- вести учет расчетных документов, не оплаченных в срок из-за отсутствия средств на корреспондентском счете, отражать в учете межбанковских расчетов</li> </ul>	
ПК 1.6. ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт	<p>Умеет консультировать клиентов по вопросам открытия банковских счетов, расчетным операциям, операциям с использованием различных видов платежных карт;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оформлять выдачи клиентам платежных карт;</li> <li>- оформлять и отражать в учете расчетных и налично-денежные операции при использовании платежных карт в валюте Российской Федерации и иностранной валюте;</li> <li>- использовать программное обеспечения для расчетного обслуживания клиентов, совершения межбанковских расчетов и операций с платежными картами</li> </ul>	
ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов	<p>Умеет составлять договор о залоге; оформлять пакет документов для заключения договора о залоге;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составлять график платежей по кредиту и процентам, контролировать своевременность и полноту поступления платежей;</li> <li>- оформлять комплект документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов;</li> <li>- оформлять выписки по лицевым счетам заемщиков и разяснять им содержащиеся в выписках данные;</li> <li>- формировать и вести кредитные дела;</li> </ul>	

Разработчик

  
подпись

доцент кафедры ЭиП Муравьева Елена Валентиновна