

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ РЫНКА»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

_____ В.Г. Чумак

Приказ № 222/01-а от 09.11.2023г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

**ОСНОВНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ
ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ
ПО ПРОФЕССИИ РАБОЧЕГО, ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО
20002 АГЕНТ БАНКА**

Учебный план основной программы профессионального обучения программы профессиональной подготовки по профессии рабочего, должности служащего 20002 Агент банка разработан в соответствии с:

- Федеральным законом от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 07.10.2022) «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказом Минпросвещения России от 14.07.2023 № 534 «Об утверждении Перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение»;
- Постановлением Госстандарта РФ от 26.12.1994 N 367 (ред. от 19.06.2012) «О принятии и введении в действие Общероссийского классификатора профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов ОК 016-94» (вместе с «ОК 016-94. Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов») (дата введения 01.01.1996);
- Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 05.02.2018 г., № 67;
- Приказом Минпросвещения России от 26.08.2020 N 438 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения» (Зарегистрировано в Минюсте России 11.09.2020 N 59784);
- Профессиональным стандартом «Специалист по платёжным услугам», утверждённым приказом Минтруда и социальной защиты РФ от 14.11.2016г. № 645н;
- Профессиональным стандартом «Специалист по потребительскому кредитованию», утвержденный приказом Минтруда и социальной защиты РФ от 14.11.2016г. № 646н.

Организация-разработчик: АНО ВО Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка»

Рассмотрено

на заседании ПЦК профессиональных дисциплин «Банковское дело»

Протокол № 3 от «26» октября 2023г.

Председатель Депутатова Н.А.

**План учебного процесса
программы профессиональной подготовки
по профессии рабочего, должности служащего
20002 Агент банка**

№ п/ п	Перечень, последовательность и распределение учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), иных видов учебной деятельности обучающихся	Количество часов				Форма аттестации
		Всего	Лекции	Лабораторные и практические занятия	Промежуточ ный и итоговый контроль	
1	Агент банка:	86	36	49	1	зачет
1.1	Основы организации банковского дела	8	4	4		
1.2	Расчетно-кассовое обслуживание клиентов	14	6	8		
1.3	Осуществление депозитных операций	14	6	8		
1.4	Организация кредитной работы	14	6	8		
1.5	Осуществление операций с банковскими картами	14	6	8		
1.6	Консультирование, презентация и продажа банковских продуктов	21	8	13		
	Зачет	1			1	
2	Практика	54		52	2	
2.1	Учебная практика	18		17	1	дифференциро ванный зачет
2.2	Производственная практика	36		35	1	дифференциро ванный зачет
3	Квалификационный экзамен (КЭ)	4			4	квалификацион ный экзамен
Итого		144	36	101	7	

Планируемые результаты обучения
программы профессиональной подготовки по профессии рабочего, должности служащего
20002 Агент банка

Обучающийся, освоивший программу, должен обладать общими и профессиональными компетенциями в соответствии с осваиваемыми видами профессиональной деятельности:

Результатом освоения программы профессионального обучения является овладение слушателями:

1) профессиональными компетенциями (ПК):

- ПК 1. Устанавливать деловые контакты с клиентами.
- ПК 2. Консультировать клиентов по видам и особенностям банковских продуктов и услуг.
- ПК 3. Производить продажу банковских продуктов и услуг.

2) общими компетенциями (ОК):

- 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 иностранных языках.
- ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями, обучающийся в ходе освоения программы должен:

иметь практический опыт:

- а) осуществления расчетно-кассового обслуживания клиентов;
- б) обслуживания расчетных операций с использованием различных видов платежных карт;
- в) осуществления и оформления предоставления и сопровождения выданных кредитов;
- г) консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам.

должен знать:

- определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;
- классификацию банковских операций;
- особенности банковских услуг и их классификацию;
- параметры и критерии качества банковских услуг;
- понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;
- структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;
- определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;
- понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;
- продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;
- основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;
- организационно-управленческую структуру банка;
- составляющие успешного банковского бренда;
- роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;
- понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;
- особенности продажи банковских продуктов и услуг;
- основные формы продаж банковских продуктов;
- политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;
- условия успешной продажи банковского продукта;
- этапы продажи банковских продуктов и услуг;
- организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;
- отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;
- способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;
- способы продвижения банковских продуктов;

- правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;
- принципы взаимоотношений банка с клиентами;
- психологические типы клиентов;
- приёмы коммуникации;
- способы выявления потребностей клиентов;
- каналы для выявления потенциальных клиентов;

должен уметь:

- осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;
- выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;
- выявлять потребности клиентов;
- определять преимущества банковских продуктов для клиентов;
- ориентироваться в продуктовой линейке банка;
- консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;
- консультировать клиентов по тарифам банка;
- выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;
- формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;
- использовать личное имиджевое воздействие на клиента;
- переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;
- формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;
- осуществлять обмен опытом с коллегами;
- организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;
- использовать различные формы продвижения банковских продуктов;
- осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.

Категории обучающихся

- лица, ранее не имевшие профессии рабочего или должности служащего;
- лица, получающие новую профессию рабочего или должность служащего.

Трудоемкость обучения

144 академических часа

Форма обучения

очная

Присваиваемая квалификация

Агент банка (код категории - 3).

Выдаваемые документы

Лицам, успешно сдавшим квалификационный экзамен, выдаются документы о квалификации: свидетельство о профессии рабочего, должности служащего.

Лицам, не прошедшим итоговую аттестацию или получившим на итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, а также лицам, освоившим часть основной программы профессионального обучения и (или) отчисленным из организации, осуществляющей образовательную деятельность, выдается справка об обучении или о периоде обучения.