Аннотация
профессионального модуля

ПМ. 03 ОСВОЕНИЕ ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИХ ПРОФЕССИЙ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЕЙ СЛУЖАЩИХ (20002 АГЕНТ БАНКА)

Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена.

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело в части освоения основного вида профессиональной деятельности «Освоение видов работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

Профессиональный модуль входит в профессиональный цикл ППССЗ.

Требования к результатам освоения *дисциплин.*
Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ВД	Освоение видов работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
ПК 3.1	Проводить консультирование клиентов по основным банковским продуктам и услугам
ПК 3.2	Осуществлять продвижение банковских продуктов и услуг

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	консультирования и продвижения банковских продуктов и услуг
Уметь	– собирать и использовать информацию с целью поиска потенциальных клиентов; – использовать различные каналы для выявления потенциальных клиентов; – устанавливать деловые контакты с потенциальными клиентами; – мотивировать потенциальных клиентов к сотрудничеству; – использовать технические средства коммуникации; – организовывать деловые встречи с клиентами;

	– владеть техникой ведения переговоров с клиентами – организовывать презентации банковских продуктов и услуг; – предотвращать и разрешать конфликтные ситуации в переговорах; – формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; – использовать личное имиджевое воздействие на клиента; – использовать современные офисные технологии для ведения переговоров – информировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах; – компетентно отвечать на вопросы клиентов о банковских продуктах и услугах; – выявлять потребности клиентов; – стимулировать клиентов повторно обращаться в банк
Знать	– источники и методы сбора информации, приемы коммуникации; – принципы и правила установления контактов с клиентами; – способы мотивирования потенциальных клиентов; – способы работы с различными техническими средствами коммуникации; – психологические типы клиентов; – правила ведения переговоров; – правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг; – технику общения во время ведения переговоров; – правила поведения в конфликтных ситуациях; – политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг; – основы формирования личного имиджа, нормы речевого этикета; – потребности клиентов, способы выявления потребностей клиентов; – организационно-управленческую структуру банка; – политику и перспективы развития банка; – банковские продукты и услуги; – способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам

Объем учебных часов и виды учебной работы.
Максимальной учебной нагрузки обучающегося – 296 часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 133 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 7 часов;
учебной практики – 72 часов;
производственной практики – 72 часов;
квалификационный экзамен - 12 часов.