


Документ подписан электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Макаренко Елена Николаевна
Должность: Профессор
Дата подписания: 04.12.2023 15:31:09
Уникальный программный ключ:
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
Финансово-экономический колледж



УТВЕРЖДАЮ

Директор

 Р. А. Сычев

2023г.

**Рабочая программа дисциплины
Выполнение работ по профессии "Агент банка"**

Специальность
38.02.07 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Форма обучения	очная
Часов по учебному плану	88
в том числе:	
аудиторные занятия	54
самостоятельная работа	22

Ростов-на-Дону
2023 г.

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	36	36	36	36
Практические	18	18	18	18
Консультации	6	6	6	6
Итого ауд.	54	54	54	54
Контактная работа	60	60	60	60
Сам. работа	22	22	22	22
Часы на контроль	6	6	6	6
Итого	88	88	88	88

ОСНОВАНИЕ

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело (Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 5 февраля 2018 г. N 67 «Об утверждении Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело»)

Рабочая программа составлена по образовательной программе
направление 38.02.07 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО
программа среднего профессионального образования

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 29.08.2023 протокол № 1

Программу составил(и): Преп., Попов А.Н.

Председатель ЦМК: Косачева С.В.

Рассмотрено на заседании ЦМК от 31.08.2023 протокол № 1

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- | | |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.1 | Целями освоения профессионального модуля являются: формирование у студентов практического опыта формирования клиентской базы; осуществления продвижения и продажи банковских продуктов и услуг. |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ООП:	МДК.03
--------------------	--------

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

- | | |
|-------|---------------------------------------------|
| 2.1.1 | Конкуренцию и ее виды. |
| 2.1.2 | Процесс ценообразования |
| 2.1.3 | Анализ финансово-хозяйственной деятельности |
| 2.1.4 | Кассовые операции банка |
| 2.1.5 | Организация безналичных расчетов |
| 2.1.6 | Основы предпринимательской деятельности |
| 2.1.7 | Основы финансовой грамотности |
| 2.1.8 | Финансовая математика |

2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

- | | |
|-------|-----------------------------------------|
| 2.2.1 | Квалификационный экзамен |
| 2.2.2 | Организация кредитной работы |
| 2.2.3 | Учет кредитных операций банка |
| 2.2.4 | Документационное обеспечение управления |

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Знать

- продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;
- этапы проведения продаж банковских продуктов и услуг;
- техники эффективных продаж банковских продуктов и услуг;
- правила оформления документов на предоставление банковских продуктов и услуг;
- внутренние регламенты банка;
- контактную информацию о клиентах;
- оперативную информацию о банковских продуктах и услугах;
- изменения в регламентах обслуживания банка;
- способы работы с различными техническими средствами коммуникации*;
- источники информации о рынке банковских продуктов и услуг*;
- методы передачи практического опыта*;
- отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг*.

3.2 Уметь

- формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;
- рекламировать продукты и услуги банка;
- представлять преимущества и конкурентоспособность банковской услуги;
- консультировать клиентов по заполнению документов на приобретение конкретного банковского продукта;
- осуществлять связь между клиентами и специалистами банка по дальнейшему оформлению документов;
- выступать посредником между клиентами и банком;
- информировать клиента о новых банковских продуктах и услугах;
- способствовать разрешению проблем клиента (находить варианты, схемы обслуживания выгодные для клиента и банка);
- использовать технические средства коммуникации;
- осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;
- анализировать результаты работы с целью дальнейшего её совершенствования*;
- осуществлять обмен опытом с коллегами*;
- осваивать новые технологии продаж банковских продуктов и услуг*;
- выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк*.

3.3 Владеть

- С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в результате изучения профессионального модуля должен:
- иметь практический опыт:
- осуществления продвижения и продажи банковских продуктов и услуг.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Интер акт.	Примечание
	Раздел 1. Банковские продукты и услуги						
1.1	Банковская триада. Качество банковских услуг. 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. /Лек/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
1.2	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. 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. /Лек/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
1.3	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. /Лек/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
1.4	«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». /Пр/	4	4	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
1.5	Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей /Ср/	4	4	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	

1.6	Жизненный цикл банковского продукта. Цено-образование в банке. Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта. /Лек/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
1.7	Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги. /Лек/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
1.8	«Консультирование клиентов по тарифам банка». Кейс «Проблемы ценообразования в банках». Практическое задание на определение ценовой политики банка. /Пр/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
1.9	Продуктовая линейка банка. Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка. /Лек/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
1.10	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. /Лек/	4	4	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
1.11	«Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов» Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов». /Ср/	4	4	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
1.12	«Выявление потребностей клиентов». Кейс «Выбор банковского продукта для физического лица» /Пр/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
1.13	«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». /Пр/	4	4	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	

1.14	Корпоративный и продукто-вые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов. 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. /Лек/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
1.15	Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов. /Лек/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
1.16	«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» /Пр/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
1.17	«Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг». /Ср/	4	4	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг							
2.1	Виды каналов продаж банковских продуктов /Лек/	4	6	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
2.2	«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». /Ср/	4	4	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	

2.3	Продвижение банковских продуктов. 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). /Лек/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
2.4	Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг. /Лек/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
2.5	«Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг» /Пр/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
2.6	«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». /Ср/	4	4	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
2.7	Формирование клиентской базы. Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов. /Лек/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
2.8	Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами. Принципы взаимной заинтересо-ванности, платности, рациональной деятельности, обеспечения ликвидности. Принципы взаимной обязательности, доверительных отношений, ответственности, невмешательства, договорных отношений, законопослушания, дифференцированности. Понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды. /Лек/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	

2.9	Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. /Лек/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
2.10	«Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов». /Пр/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
2.11	Работа с конспектом, учебной литературой. /Ср/	4	2	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6 ПК-2.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	
2.12	Консультация /Конс/	4	6	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6	Л1.1 Л1.3Л2.1 Э1 Э2	0	
2.13	Экзамен /Экзамен/	4	0	ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-5 ОК-9 ОК-10 ОК-11 ПК-1.1 ПК-1.4 ПК-1.6	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Э1 Э2	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Перечень примерных вопросов к зачету:

1. На каком экземпляре делового письма, подготовленном для отправки адресату по почте, проставляются визы?

а. На подлиннике, отправляемом адресату.

б. На копии, помещаемой в дело организации.

2. В отсутствие руководителя А.И.Петрова документ подписал его заместитель Сидоров, исполняющий обязанности руководителя. Укажите правильный вариант:

а. Директор _____ А.И.Петров

б. За директора _____ А.И.Петров

в. И.о. директора _____ Г.В.Сидоров

3. Внутренние документы регистрируются:

а. нет

б. да

4. Внутренние документы учитываются:

а. по месту их регистрации или подготовки

б. в отделе кадров

5. Внутренний документ – это:

а. документ, не выходящий за пределы подготовившей его организации

б. документ, отправляемый в другую организацию

6. Организация работы с документами начинается:

а) с исполнения документа;

б) направления документа на исполнение;

в) приема входящего документа.

7. Когда регистрируются исходящие документы?

а) в день отправки

б) в день подписания

в) в день согласования проекта

г) не регистрируются

8. Какие документы регистрируются в день поступления?

а) исходящие

б) внутренние

в) входящие

9. Обработка и отправка документов осуществляется:

а) руководителем организации;

б) специалистом по кадрам;

в) канцелярией или секретарем.

10. Какого вида номенклатуры дел не существует?

а) типовой

б) примерной

в) простой

г) конкретной

11. Назовите виды документопотоков в организациях и учреждениях.

а) входящие, исходящие

б) внутренние, входящие

в) входящие, исходящие, внутренние

г) входящие, исходящие, временные

12. В структурных подразделениях учреждения контроль за исполнением документов осуществляет:

а) секретарь;

б) лицо, ответственное за работу с документами;

в) руководители структурных подразделений;

г) начальники отдела кадров.

13. Внутренние документы учитываются:

а. по месту их регистрации или подготовки

б. в отделе кадров

14. Организация работы с документами начинается:

а) с исполнения документа;

б) направления документа на исполнение;

в) приема входящего документа.

15. Допускаются ли исправления в расписке

а. да

б. нет

16. Кто имеет право продлить срок исполнения документа?

а) лицо, которое его установило

б) лицо, которое исполняет документ

в) руководитель учреждения

г) секретарь

17. Расшифруйте регистрационный индекс документа -03-01/206.

а) номер структурного подразделения;

б) порядковый номер;

в) номер дела по номенклатуре дел.

18. На каком документе НЕ ставиться реквизит «Наименование документа»

а. Устав

б. положение

в. письмо

19. К протоколу в качестве приложения должен быть оформлен список присутствующих:

а. если присутствующих более 5 человек

б. если присутствующих более 10 человек

в. если присутствующих более 15 человек

20. Текст справки личного характера следует начинать:

а. со слов «Дана настоящая...»

б. со слов «Настоящим подтверждается...»

в. с фамилии, имени, отчества работника в именительном падеже

5.2. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

Представлен в приложении к рабочей программе дисциплины

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Боровкова В. А., Балабанов А. И., Боровкова В. А., Панова А. Ю., Панкова Л. В., Бойкова Ю. М., Смирнов А. О.	Банковское дело в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2022	1
Л1.2	Мартыненко Н. Н., Маркова О. М., Рудакова О. С., Сергеева Н. В.	Банковское дело в 2 ч. Часть 2: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2022	1

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.3	Мартыненко Н. Н., Маркова О. М., Рудакова О. С., Сергеева Н. В.	Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2021	1
Л1.4	Боровкова В. А., Балабанов А. И., Боровкова В. А., Панова А. Ю., Панкова Л. В., Бойкова Ю. М., Смирнов А. О.	Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2020	1

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Ларина О. И.	Банковское дело. Практикум: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2020	1

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Справочная правовая система Консультант плюс
Э2	Образовательная платформа Юрайт

6.3. Перечень программного обеспечения

6.3.1	1.Операционная система. RedOS 7.3
6.3.2	2.Офисный пакет LiberOffice
6.3.3	3.Браузеры Chrome, Firefox,Chromium

6.4 Перечень информационных справочных систем

6.4.1	Интернет-ресурсы:
6.4.2	Информационный банковский портал [Электронный ресурс]. –Режим доступа:
6.4.3	http://www.banki.ru
6.4.4	Материалы официального сайта Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
6.4.5	http://www.cbr.ru
6.4.6	Материалы сайта Ассоциации российских банков: Координационный комитет по стандартам качества банковской деятельности. Стандарты качества банковской деятельности (СКБД) Ассоциации российских банков. – Режим доступа:
6.4.7	Электронный ресурс о банках и финансовом рынке России. – Режим доступа:
6.4.8	http://www.bankir.ru
6.4.9	Электронные ресурсы кредитных организаций Российской Федерации в Интернет
6.4.10	Сайты Интернета:
6.4.11	www.cbr.ru -Центральный банк Российской Федерации
6.4.12	www.sbrf.ru - Сбербанк России
6.4.13	www.asv.org.ru – Агентство по страхованию вкладов.
6.4.14	www.gks.ru - Росстат
6.4.15	www.arb.ru - Ассоциация российских банков
6.4.16	www.credits.ru - "Кредиты.Ру" - новости и публикации
6.4.17	bo.bdc.ru -"Банковское обозрение" - журнал
6.4.18	mbkcentre.webforum.ru - Интернет-форум банковских аналитиков
6.4.19	www.bankpress.ru - "Bankpress.ru" - лента новостей
6.4.20	www.ibdarb.ru - Институт банковского дела АРБ

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения
-----	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении к рабочей программе дисциплины