

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СИМФЕРОПОЛЬСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЛИЦЕЙ»
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОДСКОЙ ОКРУГ СИМФЕРОПОЛЬ
РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

К ООП СОО,
утверждённой приказом МБОУ «СЭЛ» от 27 августа 2024 №283

СОГЛАСОВАНА

Управляющим советом МБОУ «СЭЛ»
протокол от 26 августа 2024 №1

ПРИНЯТА

Педагогическим советом МБОУ «СЭЛ»
протокол от 26 августа 2024 №13

УТВЕРЖДЕНА

Приказом МБОУ
«СЭЛ» г.Симферополя
от 27.08.2024г. № 283

**СЕТЕВАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПРЕДПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**
Социально-экономический профиль

«АГЕНТ БАНКА»

Срок реализации программы: 176 часов 2 года

Класс: 10-11

Состав группы: 42 учащихся

Форма обучения: очная

Вид программы: модифицированная

Программа реализуется на бюджетной основе

г. Симферополь, 2024

Содержание

1.	<i>Целевой раздел</i>	3
1. 1	Пояснительная записка программы (нормативно-правовая база, направленность, новизна, актуальность, формы обучения, цели и задачи)	3-4
1.2.	Планируемые результаты освоения СОП	4
1.3.	Система оценки планируемых результатов	4-5
2.	<i>Содержательный раздел</i>	5
2.1.	Программы учебных предметов, предметов по выбору и курсов внеурочной деятельности	5-10
3.	<i>Организационный раздел</i>	10
3.1	Учебный план (включает все учебные предметы, предметы по выбору и курсы внеурочной деятельности)	10-11
3.2.	Календарный учебный график	11-12
3.3.	Условия реализации СОП	13

1. ЦЕЛЕВОЙ РАЗДЕЛ

1.1. Пояснительная записка программы

Сетевая образовательная программа «Агент банка» ориентирована на построение индивидуальной образовательной траектории обучающихся и реализацию профориентационного минимума на продвинутом уровне. Программа ориентирована на обучающихся 10-11 классов очной формы обучения. Программа предусматривает применение сетевой формы реализации, дистанционных образовательных технологий и с использованием электронных образовательных ресурсов.

Сетевая образовательная программа разработана совместно Федеральным государственным автономным образовательным учреждением высшего образования «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского» (далее – Университет, КФУ) и МБОУ «Симферопольский экономический лицей» г. Симферополя.

Актуальность данной программы состоит в востребованности обучающимися ее содержания, обусловлена потребностью подростков в самоопределении, в том числе в определении сферы будущей профессиональной деятельности, обеспечивает педагогическое сопровождение профессионального обучения школьников.

Программа направлена на личностное развитие учащихся, развитие навыков самостоятельного критического мышления, формирование и развитие важнейших ключевых образовательных компетенций, овладение обучающимися эффективными способами учебно-познавательной деятельности, направлена на раскрытие внутреннего потенциала учеников.

Сетевая образовательная программа способствует совершенствованию процесса обучения на уровне среднего общего образования, формированию компетентности самообразования школьников, решению приоритетных образовательных задач школы в соответствии с программой развития.

Высокая информативность и актуальность содержания обеспечивается поддержкой инновационных информационно-коммуникационных образовательных технологий.

Нормативно-правовые документы:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Профессиональный стандарт «Специалист, участвующий в организации деятельности детского коллектива (вожатый)» Регистрационный номер 1235, утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 25.12.2018 № 840н;
- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 44.03.01 «Педагогическое образование», утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 22 февраля 2018 г. N 121 (с изменениями и дополнениями от 26 ноября 2020 г., 8 февраля 2021 г.)
- Приказ Министерства просвещения РФ от 26 августа 2020 г. № 438 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения».
- Приказ Министерства просвещения РФ от 14 июля 2023 г. № 534 «Об утверждении Перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение».

Цель программы – формирование у слушателей умений и навыков расчетно-кассового, депозитного, кредитного и инвестиционного обслуживания клиентов банковских организаций

Слушатель, освоивший основную программу профессионального обучения, получит право на новый вид профессиональной деятельности, которая включает поиск и привлечение новых клиентов, продвижение банковских продуктов и услуг, разработки новых видов банковских продуктов и услуг и продвижения их на банковском рынке.

В процессе реализации программы решаются **задачи**:

1. Теоретическая – приобрести знания в области банковского обслуживания клиентов.
2. Практическая – сформировать умения и навыки расчетно-кассового, депозитного, кредитного и инвестиционного обслуживания клиентов банковских организаций.
3. Воспитательная – сформировать трудовые умения и навыки, воспитать добросовестное отношение к своей профессии, стимулировать инициативность и стремление к выполнению своих профессиональных обязанностей

1.2. Планируемые результаты освоения СОП

Программа ориентирована на достижение ведущей цели и основного результата образования: развитие личности подростка, формирование его готовности к активной учебно-познавательной деятельности, к саморазвитию и непрерывному образованию на основе освоения универсальных учебных действий, способов познания и освоения мира, профессиональному самоопределению.

В результате освоения программы приобретаются общепрофессиональные и профессиональные компетенции.

Обучающиеся, прошедшие подготовку по программе должны **знать**:

- определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;
- продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;
- особенности продажи банковских продуктов и услуг;
- отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг.

Обучающиеся, прошедшие подготовку по программе должны **уметь**:

- осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;
- выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;
- 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;
- использовать личное имиджевое воздействие на клиента;
- переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;
- формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;
- осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.

В результате обучения выпускник получает **опыт** профессиональной деятельности.

Будут освоены и получены:

- основные требования законодательства Российской Федерации в сфере банковской деятельности;
- методические основы осуществления банковского обслуживания клиентов;
- теоретические основы предоставления кредитными организациями банковских услуг клиентам;
- практические навыки консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам

1.3. Система оценки планируемых результатов

В структуре СОП оценка качества освоения программы включает итоговую аттестацию обучающихся в форме квалификационного экзамена. Квалификационный

экзамен независимо от вида профессионального обучения включает в себя практическую квалификационную работу и проверку теоретических знаний в пределах квалификационных требований, указанных в квалификационных справочниках, и (или) профессиональных стандартов по соответствующим профессиям рабочих, должностям служащих.

С целью оценивания содержания и качества учебного процесса, а также отдельных преподавателей со стороны слушателей и работодателей может проводиться анкетирование, получение отзывов и др.

Практическая подготовка по программе «Агент банка»

В соответствии с программой профессионального обучения по программам подготовки по должности служащего «Агент банка» практическая деятельность является обязательной и представляет собой вид учебных занятий, непосредственно ориентированных на профессию.

Практическая подготовка закрепляет знания и умения, приобретаемые обучающимися в результате освоения теоретических дисциплин, вырабатывает практические навыки и способствует комплексному формированию общекультурных и профессиональных компетенций обучающихся.

Цель практической подготовки: углубление и закрепление теоретических знаний, полученных при изучении специальных дисциплин, практическая подготовка обучающихся к работе в банковских учреждениях, направленная на продвижение банковских продуктов и услуг, детализации структуры и порядка их создания, внедрения, сопровождения и модификации.

Задачами практической подготовки являются:

- формирование практических компетенций на основе знаний, умений и опыта, необходимых для выполнения определенной трудовой функции;
- формирование знаний нормативно-правовых основ деятельности агента банка;
- приобретение умений и навыков самостоятельной работы с клиентами банка;
- приобретение начального опыта реализации управленческих функций в работе с клиентами банка;
- овладение приемами и технологией обобщения информации на основе использования современных технических средств и информационных технологий;
- формирование умения принимать решения на основе информации, собранной в ходе исследований;
- приобретение опыта продаж банковских продуктов;
- овладение навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами.

Итоговая аттестация:

Итоговая аттестация проводится в форме квалификационного экзамена, который включает в себя проверку теоретических и практических знаний.

2. СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

2.1. Программы учебных предметов, предметов по выбору и курсов внеурочной деятельности.

2.1.1. Рынок банковских продуктов и услуг

Содержание учебной дисциплины:

1. Тема: История появления денег и банков.
Первые деньги. Зарождение кредитных операций. История возникновения банковского дела. Первые "банкиры". Развитие банковского дела в истории России.
2. Тема: Законодательное регулирование банковской деятельности в РФ.

Обзор статей Гражданского кодекса РФ. Основные понятия Федерального закона "О банках и банковской деятельности"

3. Тема: Банковская система РФ.

Характеристика видов банков. Двухуровневая банковская система РФ.

4. Тема: Значение Центрального банка для экономики страны.

Правовое положение Центрального банка РФ. Функции ЦБ РФ. Организационная структура ЦБ РФ. Ключевая ставка ЦБ.

5. Тема: Организационные структуры управления банком.

Типология организационно-управленческих структур банка. Классические структуры. Адаптивные структуры.

6. Тема: Основные операции коммерческого банка.

Активные и пассивные операции банков. Сущность понятий "баланс банка", "резервы банка", "обязательные резервы", "избыточные резервы". Назначение обязательных и избыточных резервов, формулы для их расчета.

7. Тема: Расчетно-платежные и кассовые операции банка.

Основные понятия "расчет", "платеж", "платежный оборот", "счет". Виды банковских счетов. Порядок открытия и обслуживания банковских счетов. Расчетные операции банков. Порядок ведения кассовых операций. Формы и принципы организации безналичных расчетов. Электронные расчеты.

8. Тема: Банковские карты. Пластиковая безопасность

Платежные системы банковских карт. Кредитные и дебетовые карты. Виды пластиковых карт. Безопасность пластиковых карт.

9. Тема: Операции банка с ценными бумагами.

Понятие "ценная бумага". Участники операции с ценными бумагами. Основные виды ценных бумаг: акция, облигация. Доходность ценной бумаги.

10. Тема: Нетрадиционные операции банка.

Виды нетрадиционных операций банка. Методы расчета лизинговых платежей. Расчет суммы овердрафта и факторинга.

11. Тема: Валютные операции банка

Понятие "валюта", "валютный курс". Наличная и безналичная валюта. Классификация валют. Ведущие мировые валюты. Участие банка в валютных операциях.

Рынок банковских продуктов и услуг		
10 класс		
№ п/п	Наименование тем	Количество часов
1.	История появления денег и банков.	2
2.	Законодательное регулирование банковской деятельности в РФ.	2
3.	Банковская система РФ.	4
4.	Значение Центрального банка для экономики страны.	2
5.	Организационные структуры управления банком.	2
6.	Основные операции коммерческого банка.	4
7.	Расчетно-платежные и кассовые операции банка.	4
8.	Банковские карты. Пластиковая безопасность.	4
9.	Операции банка с ценными бумагами.	4

10.	Нетрадиционные операции банка.	2
11.	Валютные операции банка	4
	Итого	34

2.1.2. Операции банка по привлечению вкладов

Содержание учебной дисциплины:

1. Тема: Депозитные операции банка.

Понятие «депозитная операция банков». Классификация депозитных операций банка. Расчет доли средств, хранящихся на счетах до востребования.

2. Тема: Вклад: виды и условия.

Понятие «вклад». Отличие вклада от депозита. Виды вкладов.

3. Тема: Расчет вклада по формулам простого и сложного процента.

Простой процент. Сложный процент. Операции наращивания и дисконтирования. Методика расчета вкладов по формулам простого и сложного процента.

4. Тема: Система страхования вкладов

Основные положения Федерального закона «О страховании вкладов в банках Российской Федерации». Система обязательного страхования вкладов (ССВ). Процедура страхового возмещения.

Операция банка по привлечению вклада		
10 класс		
№ п/п	Наименование тем	Количество часов
Модуль 1. Общение.		
1	Депозитные операции банка	2
2	Вклад: виды и условия	4
3	Расчет вклада по формулам простого и сложного процента	7
4	Система страхования вкладов	4
	Итого	17

2.1.3. Кредитные операции банков

Содержание учебной дисциплины:

1. Тема: Сущность кредитной операции банка.

Значение понятия «кредитная операция». Разграничение понятий «заем», «ссуда», «кредит». Принципы банковского кредитования. Функции кредита.

2. Тема: Формы и классификация кредита

Формы кредитов. Классификация кредитов.

3. Тема: Организация кредитного процесса в банке.

Организация кредитного процесса. Кредитная стратегия. Кредитная политика.

4. Тема: Сопровождение кредита. Формы обеспечения возвратности кредита.

Понятие «сопровождение кредита». Действия по сопровождению кредита. Формы обеспечения возвратности кредита.

5. Тема: Оценка кредитоспособности заемщика.

Критерии кредитоспособности клиента. Финансовые коэффициенты оценки кредитоспособности клиентов банка.

6. Тема: Определение минимальной суммы обеспечения по планируемому к выдаче кредиту.

Основные критерии для расчета минимальной суммы кредита.

7. Тема: Потребительский кредит. Оформление потребительских кредитов: основные действия банковских работников.

8. Тема: Расчет стоимости кредита.

Расчет суммы кредита. Расчет суммы процентов по кредиту.

Кредитные операции банков		
10 класс		
№ п/п	Наименование тем	Количество часов
1.	Сущность кредитной операции банка.	1
2.	Формы и классификация кредита.	1
3.	Организация кредитного процесса в банке.	2
4.	Сопровождение кредита. Формы обеспечения возвратности кредита.	2
5.	Оценка кредитоспособности заемщика.	2
6.	Определение минимальной суммы обеспечения по планируемому к выдаче кредиту.	2
7.	Потребительский кредит.	3
8.	Расчет стоимости кредита	4
	Итого	17

2.1.4. Анализ банковского рынка

Содержание учебной дисциплины:

1. Тема: Изучение банковского рынка и потребителей банковских услуг.

Основные элементы банковского рынка: сбор информации, анализ рынка, наблюдение за рынком, прогнозирование рынка.

2. Тема: Особенности анализа спроса на различные виды банковских услуг.

Спрос на различные виды банковских услуг. Алгоритм проведения исследования спроса на различные виды банковских услуг.

3. Тема: Прогнозирование спроса на банковские услуги.

Этапы прогнозирования спроса на банковские услуги.

4. Тема: Анализ рынка: определение конкурентной позиции и проведение сегментации рынка.

Определение соотношения спроса и предложения на банковские продукты и услуги. Понятие «сегментация рынка». Рыночный сегмент и рыночная ниша. Корпоративный и розничный сегмент. Критерии сегментации рынка.

Анализ банковского рынка		
11 класс		
№ п/п	Наименование тем	Количество часов
1	Изучение банковского рынка и потребителей банковских услуг	3
2	Особенности анализа спроса на различные виды банковских услуг	4
3	Прогнозирование спроса на банковские услуги	4
4	Анализ рынка: определение конкурентной позиции и проведение сегментации рынка	6

	Итого	17
--	--------------	-----------

2.1.5. Коммуникации в банковской сфере

Содержание учебной дисциплины:

1. Тема: Деловое общение. Коммуникационный процесс в деловом общении.

Понятие «общение», «деловое общение». Особенности делового общения. Роль восприятия в процессе общения. Понятие коммуникационного процесса и его элементы. Модель процесса коммуникаций.

2. Тема: Формы деловой коммуникации.

Формы деловой коммуникации: деловая беседа, деловые переговоры, собеседование, спор, деловое совещание, презентация, торги, деловая переписка, пресс-конференция.

3. Тема: Применение различных форм деловой коммуникации в банках.

Составление идеальной модели одной из форм деловой коммуникации в банках (межуровневые коммуникации, коммуникации между различными подразделениями, коммуникации руководитель-подчиненный, межличностные коммуникации, неформальные коммуникации).

4. Тема: Деловой имидж. Современный деловой этикет.

Понятие «деловой имидж». Принципы построения делового имиджа. Основные требования к современному деловому этикету: внешний вид, выражение мыслей, пунктуальность, умение слушать и слышать, честность).

Коммуникации в банковской сфере		
11 класс		
№ п/п	Наименование тем	Количество часов
1	Деловое общение. Коммуникационный процесс в деловом общении	3
2	Формы деловой коммуникации	4
3	Применение различных форм деловой коммуникации в банках	4
4	Деловой имидж. Современный деловой этикет	6
	Итого	17

2.1.6. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг

Содержание учебной дисциплины:

1. Тема: Работа по привлечению в банк новых клиентов.

Основные способы привлечения в банк новых клиентов. Формы прямого поиска клиентов. Привлечение клиентов через СМИ, конференции, симпозиумы, через информацию о проблемных банках и перехвате их клиентов и другие способы.

2. Тема: Основные виды продаж банковских продуктов и услуг.

Массовые продажи. Индивидуальные продажи. Основные элементы массовых и индивидуальных продаж. Риски массовых и индивидуальных продаж.

3. Тема: Методы продажи банковских продуктов и услуг.

Характеристика методов продажи банковских продуктов и услуг. Пакетный метод продаж и его применение. Перекрестные продажи и кросс-продажи. Прямая почтовая рассылка. Методы прямых продаж. Планирование прямых продаж.

4. Тема: Правила эффективной продажи банковских продуктов

Этапы продажи продуктов и услуг банка. 7 правил эффективной продажи банковских продуктов.

5. Тема: Работа с отказами клиентов. Послепродажное сопровождение клиента.

Виды отказов в продажах. Правила поведения при отказах в продажах. Технология сопровождения клиента после продажи банковского продукта.

6. Тема: Финансовое консультирование

Управление личными финансами. Планирование личных доходов и расходов. Продвижение банковских продуктов и услуг. Цифровизация банковских услуг. Обеспечение безопасности потребителей цифровых финансовых услуг

Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг		
11 класс		
№ п/п	Наименование тем	Количество часов
1	Работа по привлечению в банк новых клиентов	4
2	Основные виды продаж банковских продуктов и услуг	6
3	Методы продажи банковских продуктов и услуг	8
4	Правила эффективной продажи банковских продуктов	4
5	Работа с отказами клиентов. Послепродажное сопровождение клиента	6
6	Финансовое консультирование	6
	Итого	34

3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ РАЗДЕЛ

3.1. Учебный план

Учебный план сетевой образовательной программы включает 2 блока.

1 блок – «**Теоретический блок**», который состоит из учебных дисциплин. Теоретический блок сетевой образовательной программы реализуется за счет часов **внеурочной деятельности** учебного плана образовательных организаций общего среднего образования Республики Крым в рамках сетевого взаимодействия

2 блок – «**Практический блок**», который состоит из проектно-исследовательской деятельности и квалификационного экзамена, реализуемых за счет часов Университета.

Учебная дисциплина	10	11	Форма реализации	Кто реализует
Теоретический блок				
Рынок банковских продуктов и услуг	34		Внеурочная деятельность	МБОУ «СЭЛ»
Операции банков по привлечению вкладов	17		Внеурочная деятельность	МБОУ «СЭЛ»
Кредитные операции банков	17		Внеурочная деятельность	МБОУ «СЭЛ»
Анализ банковского рынка		17	Внеурочная деятельность	МБОУ «СЭЛ»
Коммуникации в банковской сфере		17	Внеурочная деятельность	МБОУ «СЭЛ»

Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг		34	Внеурочная деятельность	МБОУ «СЭЛ»
Всего в неделю	2	2		
Всего в год	68	68		
Практический блок				
Проектно-исследовательская деятельность	34		Учебные часы	КФУ
Квалификационный экзамен		6	Учебные часы	КФУ
Всего в год	34	6		

Общее количество часов за два года обучения – 176 часов.

Рабочий план 10 класс

№	Содержание образовательного процесса/учебные дисциплины	Кол-во часов
Теоретический блок		
1.	Рынок банковских продуктов и услуг	34
2.	Операции банков по привлечению вкладов	17
3.	Кредитные операции банков	17
	Итого	68
Практический блок		
4.	Проектно-исследовательская деятельность	34
	Итого	34
	Всего	102

Рабочий план 11 класс

№	Содержание образовательного процесса/учебные дисциплины	Кол-во часов
Теоретический блок		
1.	Анализ банковского рынка	17
2.	Коммуникации в банковской сфере	17
3.	Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	34
	Итого	68
Практический блок		
4.	Квалификационный экзамен	6
	Итого	6
	Всего	74

3.2. Календарный учебный график

3.2.1. Даты начала и окончания учебного года

1.1. Дата начала учебного года: 2 сентября 2024 года.

1.2. Дата окончания учебного года: 26 мая 2025 года.

Дата окончания учебных занятий для 11-х классов - 22 мая 2025 года, учебного года-определяется расписанием ГИА.

3.2.2. Продолжительность учебного года

2.1. Продолжительность учебного года:

- 10- 11-е классы – 34 недели (161 учебный день);

2.2. Продолжительность учебных периодов по четвертям в учебных неделях и учебных днях

10-е классы

Учебный период	Дата		Продолжительность	
	Начало	Окончание	Количество учебных недель	Количество учебных дней
I четверть	02.09.2024	25.10.2024	8	40
II четверть	05.11.2024	28.12.2024	8	40
III четверть	13.01.2025	28.03.2025	11	52
IV четверть	07.04.2025	26.05.2025	7	32
Итого в учебном году			34	164

11- е классы

Учебный период	Дата		Продолжительность	
	Начало	Окончание	Количество учебных недель	Количество учебных дней
I четверть	02.09.2024	25.10.2024	8	40
II четверть	05.11.2024	28.12.2024	8	40
III четверть	13.01.2025	28.03.2025	11	52
IV четверть	07.04.2025	22.05.2025	7	30
Итого в учебном году			34	162

4.2.3. Сроки и продолжительность каникул

10-11-е классы

Каникулярный период	Дата		Продолжительность каникул
	Начало	Окончание	
Осенние каникулы	26.10.2024	04.11.2024	10
Зимние каникулы	29.12.2024	12.01.2025	15
Весенние каникулы	29.03.2025	06.04.2025	9
Итого			34

3.3. Условия реализации образовательной программы

Используется материально-техническая база МБОУ «Симферопольский экономический лицей».

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине используется следующая материально-техническая база:

1. Оборудованные аудитории - учебная мебель (столы аудиторные, стулья, меловая доска), рабочее место преподавателя, интерактивный комплект с проектором, ноутбуком и экраном.
2. Наглядные пособия: рабочая тетрадь, раздаточный материал, презентация.