

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

ПМ. 03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям
наименование профессионального модуля
служащих

по специальности 38.02.07 Банковское дело

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) разработана на основе:

- Федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.07 Банковское дело, утвержденного Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 05.02.2018 г. № 67, укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление.
- Примерной основной образовательной программы по специальности, разработанной Федеральным учебно-методическим объединением СПО по укрупненной группе специальностей УГС 38.00.00 Экономика и управление

Организация – разработчик:

Профессиональное образовательное частное учреждение «Ижевский техникум экономики, управления и права Удмуртпотребсоюза»

Разработчик:

Шепелева Э.Р. – преподаватель ПОЧУ «Ижевский техникум экономики, управления и права Удмуртпотребсоюза»

СОГЛАСОВАНО

Заведующий учебно-производственной практикой В.М. Попова _____

« _____ » _____ 20__ г.

РАССМОТРЕНО

Цикловой
комиссией _____

дисциплин _____

ПРОТОКОЛ № _____

от « _____ » _____ 20__ г.

Председатель ЦК _____ / _____ /

СОДЕРЖАНИЕ

стр.

1.	ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	4
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	6
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	12
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	14
5.	ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	16

1.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям (20002 Агент банка)

1.1. Цель и планируемые результаты освоения производственной практики (по профилю специальности)

В результате изучения производственной практики (по профилю специальности) студент должен освоить основной вид деятельности Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка) и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
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 иностранном языках
ОК 11.	Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПК 3.1.	Осуществлять поиск потенциальных клиентов
ПК 3.2.	Устанавливать деловые контакты с клиентами.
ПК 3.3.	Выявлять и формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.

1.1.3. Личностные результаты, формируемые на ПМ

Код	Наименование личностного результата
ЛР 1	Осознающий себя гражданином России и защитником Отечества, выражающий свою российскую идентичность в поликультурном и многоконфессиональном российском обществе и современном мировом сообществе. Сознующий свое единство с народом России, с Российским государством, демонстрирующий ответственность за развитие страны. Проявляющий готовность к защите Родины, способный аргументированно отстаивать суверенитет и достоинство народа России, сохранять и защищать историческую правду о Российском государстве
ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан, уважения к историческому и культурному наследию России. Осознанно и деятельно выражающий неприятие дискриминации в обществе по социальным, национальным, религиозным признакам; экстремизма, терроризма, коррупции, антигосударственной деятельности. Обладающий опытом гражданской социально значимой деятельности (в студенческом самоуправлении, добровольчестве, экологических, природоохранных, военно - патриотических и др. объединениях, акциях, программах). Принимающий роль избирателя и участника общественных отношений, связанных с взаимодействием с народными избранниками

1.1.4. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт	- консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам.
уметь	<ul style="list-style-type: none"> – 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.
знать	<ul style="list-style-type: none"> – 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;

1.1. Количество часов, отводимое на освоение производственной практики (по профилю специальности)

Всего часов - 108 часов, в том числе в форме практической подготовки - 108 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

2.1. Структура учебной практики

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, ч	В т.ч. в форме практической подготовки
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
ПК 3.1 -3.2; ОК 01-06; ОК 09-11	Раздел 1. Банковские продукты и услуги	54	54
ПК 3.2 – 3.3; ОК 01-06; ОК 09-11	Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	54	54
	<i>Всего:</i>	<i>108</i>	<i>108</i>

2.2. Тематический план и содержание производственной практики (по профилю специальности)

Наименование разделов производственной практики (по профилю специальности) профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов
1	2	3
Раздел 1. Банковские продукты и услуги		54/54
Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1 Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь. Активные, пассивные и посреднические операции банка. Классификация банковских операций.</p> <p>2 Особенности базовых, функциональных, специфических, характерных банковских услуг. Классификация банковских услуг.</p> <p>3 Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги.</p> <p>4 Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.</p> <p>Практические занятия</p> <p>1 История создания банка, его местонахождение и правовой статус.</p> <p>2 История создания банка, его местонахождение и правовой статус.</p> <p>3 Определение наличие лицензий на момент прохождения практики.</p> <p>4 Определение состава акционеров банка.</p> <p>5 Изучение схемы организационной структуры банка.</p> <p>6 Изучение состав филиальной сети.</p> <p>7 Осуществление поиска информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг для физических лиц.</p> <p>8 Определение преимуществ банковских продуктов для клиентов физических лиц.</p> <p>9 Описание различных видов банковских продуктов по схеме ОПЦ (Особенности – Преимущества – Ценности).</p> <p>10 Осуществление обмена опытом с коллегами. Переадресация сложных вопросов другим специалистам банка.</p>	- 20/20
Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1 Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.</p> <p>2 Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.</p> <p>Практические занятия</p> <p>11 Консультирование клиентов по тарифам банка. Определение ценовой политики банка.</p> <p>12 Сравнительный анализ банковских тарифов по различным банкам. Сделать выводы и выбрать банк с наиболее выгодными для клиента условиями вкладов.</p> <p>13 Сравнительный анализ банковских тарифов по различным банкам. Рассчитать полную стоимость кредитов и выбрать наиболее выгодный вариант.</p> <p>14 Сравнительный анализ банковских тарифов по различным банкам. Сравнить процентные ставки по потребительским кредитам..</p>	- 8/8

Тема 1.3 Продуктовая линейка банка	Содержание учебного материала		-
	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.	
	Практические занятия		
	15	Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов.	
	16	Консультирование потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка для корпоративных клиентов.	
	17	Выявление потребностей клиентов - физических лиц.	
	18	Консультирование потенциальных клиентов по выбору ипотечных банковских продуктов. .	
	19	Консультирование потенциальных клиентов по выбору потребительских банковских продуктов.	
	20	Консультирование потенциальных клиентов по выбору потребительских банковских продуктов.	
21	Выявление наиболее востребованных продуктов в банке.		
Тема 1.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов	Содержание учебного материала		-
	1	Организационно-управленческая структура банка. Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности). Крупнейшие мировые и российские банковские бренды.	
	2	Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Составляющие успешного банковского бренда.	
	3	Лояльность клиентов к банковскому бренду. Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды.	
	4	Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.	
	Практические занятия		
	22	Бренд (name, логотип, слоган, миссию и ценности).	
	23	Изучение брендов банков, находящихся в городе и республике. Сильные стороны каждого бренда.	
	24	Изучение брендов региональных банков, работающих в республике.	
	25	Изучение брендов банков соседних регионов.	
26	Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка по запоминающемуся образу банка и силе банковского бренда.		
27	Поиск информации о рейтингах и премиях банка. Изучение проводимых банком ребрендинга и рестайлинга.		
12/12			
Производственная практика (по профилю специальности) . Виды работ:			54/54
1. Знакомство с банком: <ul style="list-style-type: none"> - история создания банка, его местонахождение и правовой статус; - бренд (name, логотип, слоган, миссию и ценности), - наличие лицензий на момент прохождения практики, - состав акционеров банка; - схему организационной структуры банка; - состав филиальной сети; - информацию о рейтингах и премиях банка; - проводимые банком ребрендинг и рестайлинг; 			

- состав обслуживаемой клиентуры.		
Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг		54/54
Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов	Содержание учебного материала	-
1	Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки. Этапы продажи банковских продуктов и услуг. Методы продажи банковских продуктов и услуг. Отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг.	
2	Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет». Перекрестные продажи cross-sales.	
3	Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа (directselling). POS-кредитование (POS — Point Of Sale).	
4	Кредитование покупок через интернет. Электронные каналы продаж банковских продуктов. Преимущества системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк».	
5	Политика банка в области продаж банковских продуктов. Организация продаж банковских продуктов. Фронт-офис продаж банка. Клиентоориентированный подход. Условия успешной продажи банковского продукта.	
6	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. Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов.	
Практические занятия		26/26
28	Анализ каналов обслуживания розничных клиентов.	
29	Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений).	
30	Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений).	
31	Проведение маркетинговых исследований предпочтений клиентов банка и разработка соответствующей техники продаж.	
32	Проведение маркетинговых исследований предпочтений клиентов банка и разработка соответствующей техники продаж.	
33	Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке.	
34	Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке.	
35	Освоение телефонного банкинга как способа дистанционного банковского обслуживания.	
36	Анализ проблем и перспектив развития дистанционного банковского обслуживания.	
37	Изучение способов организации послепродажного обслуживания клиентов.	
38	Изучение способов организации послепродажного обслуживания клиентов.	
39	Изучение направлений повышения конкурентоспособности банка	
40	Определить основных конкурентов банка.	
Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов	Содержание учебного материала	-
1	Понятие продвижения банковских продуктов. Коммуникативные связи банка с рынком. Имиджевая реклама или брендинг. Элементы комплекса продвижения. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка. Способы продвижения банковских продуктов.	
2	Банковская реклама и связи с общественностью. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения (Public Relation). Поддержание связи с органами власти (Government Relations).	
3	Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	

	Практические занятия	14/14
	41 Знакомство с продуктовой линейкой банка.	
	42 Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка).	
	43 Изучение тарифов банка. Сравнение с тарифами банков – конкурентов.	
	44 Использование различных форм продвижения банковских продуктов.	
	45 Формирование собственной позитивной установки на процесс продажи банковских продуктов и услуг.	
	46 Изучение рекламы банка: реклама для VIP-клиентов банка, реклама различных банковских продуктов.	
	47 Знакомство с работой банка в социальных сетях, благотворительные акции банка.	
Тема 2.3 Формирование клиентской базы	Содержание учебного материала	-
	1 Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов. Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами. Принципы взаимной заинтересованности, платности, рациональной деятельности, обеспечения ликвидности.	
	2 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.	
	Практические занятия	14/14
	48 Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов. Изучение поведенческих стандартов обслуживания клиентов банка.	
	49 Характеристика зон обслуживания клиентов в банке. Анализ клиентской базы банка.	
50 Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды).		
51 Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов.		
52 Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка.		
53 Выявление мнения клиентов о качестве банковских услуг и представление информации в банк. Изучение техники работы с возражением и эффективного взаимодействия с клиентом.		
54 Комплексный дифференцированный зачет.		
Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ:		54/54
1. Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений).		
2. Знакомство с продуктовой линейкой банка.		
3. Изучение тарифов банка.		
4. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов.		
5. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке.		
6. Анализ клиентской базы банка.		
7. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов.		
8. Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды).		
9. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов.		
10. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка).		
11. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке		
12. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.		
Всего		108/108

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

3.1. Для реализации программы производственной практики (по профилю специальности) должны быть предусмотрены следующие

Реализация программы производственной практики (по профилю специальности) профессионального модуля предполагает прохождения практики студентами в кредитных организациях, утвержденных в качестве баз практики на основе договоров, заключаемых между образовательным учреждением и этими организациями.

Производственная практика (по профилю специальности) проводится концентрировано.

Организации, участвующие в проведении практики: заключают договоры на организацию и проведение практики; согласовывают программу практики, планируемые результаты практики, задание на практику; предоставляют рабочие места практикантам, назначают руководителей практики от организации, определяют наставников; участвуют в организации и оценке результатов освоения общих и профессиональных компетенций, полученных в период прохождения практики; обеспечивают безопасные условия прохождения практики студентами, отвечающие санитарным правилам и требованиям охраны труда; проводят инструктаж студентов по ознакомлению с требованиями охраны труда и техники безопасности в организации.

Студенты, осваивающие ППССЗ в период прохождения практики в организациях: полностью выполняют задания, предусмотренные программами практики; соблюдают действующие в организациях правила внутреннего трудового распорядка; строго соблюдают требования охраны труда и пожарной безопасности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Нормативно - правовые документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ с изменениями.
2. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (последняя редакция).
3. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ « О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (последняя редакция).
4. Федеральный закон № 135-ФЗ от 26.07.2006 г. «О защите конкуренции» (последняя редакция)

3.2.2. Основные источники

1. 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>
2. Тавасиев, А. М. Банковское дело в 2 ч. Часть 2. Технологии обслуживания клиентов банка : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Тавасиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 301 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11424-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/453605>
3. 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. — URL : <https://urait.ru/bcode/452229>
4. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 239 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16429-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531023>
5. Алексеева, Д. Г. Банковский вклад и банковский счет. Расчеты : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин, Р. З. Загиров ; ответственные

редакторы Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 243 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11414-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/518419>

3.2.3. Электронные издания (электронные ресурсы)

1. Электронный ресурс Банка России.- Режим доступа <http://www.cbr.ru>
2. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».- Режим доступа <http://www.consultant.ru>
3. Справочно-правовая система «ГАРАНТ».- Режим доступа <http://www.aero.garant.ru>
3. Информационный банковский портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.banki.ru>.
4. Материалы сайта Ассоциации российских банков: Координационный комитет по стандартам качества банковской деятельности. Стандарты качества банковской деятельности (СКБД) Ассоциации российских банков [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.arb.ru>.
5. Материалы Информационного агентства – портала Bankir.ru [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bankir.ru>.

3.2.4. Дополнительные источники

1. В. А. Боровкова [и др.]; под редакцией В. А. Боровковой. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 606 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16819-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531762>
2. Деньги, кредит, банки. Денежный и кредитный рынки : учебник для среднего профессионального образования / М. А. Абрамова [и др.]; под общей редакцией М. А. Абрамовой, Л. С. Александровой. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 424 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15075-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513162>
3. Дворецкая, А. Е. Деньги, кредит, банки : учебник для вузов / А. Е. Дворецкая. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 555 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09165-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531805>.

4.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Основные показатели оценки результата	методы контроля и оценки
ПК 3.1. Осуществлять поиск потенциальных клиентов	-Демонстрация профессиональных навыков при осуществлении поиска потенциальных клиентов.	Комплексный дифференцированный зачет по учебной и производственной практике
ПК 3.2. Устанавливать деловые контакты с клиентами.	-Демонстрация профессиональных навыков при установлении деловых контактов с клиентами.	
ПК 3.3. Выявлять и формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.	-Демонстрация профессиональных навыков в выявлении и формировании спроса со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.	
ОК 1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	-Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при осуществлении консультирования потенциальных клиентов банка по банковским продуктам. -Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач	Комплексный дифференцированный зачет по учебной и производственной практике
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.	-Оперативность поиска, результативность анализа и интерпретации информации и ее использование для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. -Широта использования различных источников информации, включая электронные.	
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	-Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации. -Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	-Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения	
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.	-Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	

<p>ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<p>-Демонстрация навыков использования информационных технологий в профессиональной деятельности; анализ и оценка информации на основе применения профессиональных технологий, использование информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для реализации профессиональной деятельности</p>	
<p>ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.</p>	<p>-Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках.</p>	
<p>ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.</p>	<p>-Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности. -Демонстрация знаний порядка выстраивания презентации и кредитных банковских продуктов.</p>	

5. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Аттестация производственной практики (по профилю специальности) служит формой контроля освоения профессиональных знаний, общих и профессиональных компетенций, приобретённого профессионального опыта студентов в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности и проводится в форме комплексного дифференцированного зачета. К нему допускаются студенты, полностью выполнившие программу производственной практики (по профилю специальности). Комплексный дифференцированный зачет проводится непосредственным руководителем от организации и техникума.

Комплексный дифференцированный зачет по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтверждаемых документами соответствующих организаций.

Требования к комплексному дифференцированному зачету:

Целью оценки по производственной практике (по профилю специальности) является установление степени освоения:

- профессиональных и общих компетенций;
- практического опыта и умений.

Итоговая оценка за практику складывается из:

- оценки за работу;
- результатов освоения ОК и ПК;
- оценки за дневник;
- оценки за аттестацию практической подготовки (выставляется на основании данных аттестационного листа *с указанием*: видов работ, выполненных студентом во время практики, их объема, качества выполнения в соответствии с требованиями организации, в которой проходила практика).

Оценка выставляется в зачетную книжку. Результаты промежуточной аттестации производственной практики (по профилю специальности) учитываются при государственной итоговой аттестации.

Правила оформления дневника практики

Во время прохождения производственной практики студенты заполняют дневник, который контролируется непосредственным руководителем с выставлением оценки ежедневно.

1. Дневник ведется по каждому разделу практики.
2. В начале дневника делается отметка о проведенном инструктаже по технике безопасности.
3. Ежедневно в графе "Содержание и объем проведенной работы" регистрируется проведенная студентами самостоятельная работа в соответствии с программой практики и указанием непосредственного руководителя. В записях следует четко выделить: что видел и наблюдал студент; что сделано самостоятельно.
4. Отчет визируется непосредственным руководителем практики.
5. При выставлении оценок по пятибалльной системе учитывается количество и качество сделанных работ, правильность и полнота описания впервые работ, наблюдений в период практики, знание материала, изложенного в дневнике, четкость, аккуратность и своевременность записей. Оценка выставляется непосредственным руководителем ежедневно.

Критерии оценки за работу на практике:

- практические навыки;

- теоретическая подготовка;
- активность и интерес к выполняемой работе;
- внешний вид;
- выполнение внутреннего распорядка подразделения и соблюдение графика работы.

По окончании практики по каждому разделу, непосредственным руководителем практики составляется аттестационный лист на каждого студента.

По окончании производственной практики студенты должны представить в техникум следующую документацию:

- дневник практики;
- характеристику;
- аттестационный лист;
- отчет по практике.