

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

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

по специальности 38.02.07 Банковское дело

Рабочая программа учебной практики 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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	6
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	10
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	12
5	ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	14

# 1.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям (20002 Агент банка)

## 1.1.Цель и планируемые результаты освоения учебной практики

В результате изучения учебной практики студент должен освоить основной вид деятельности Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих 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. Сознательное 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	- консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам.
-------	--

практический опыт	
уметь	<ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;</li> <li>– выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;</li> <li>– выявлять потребности клиентов;</li> <li>– определять преимущества банковских продуктов для клиентов;</li> <li>– ориентироваться в продуктовой линейке банка;</li> <li>– консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;</li> <li>– консультировать клиентов по тарифам банка;</li> <li>– выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;</li> <li>– формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;</li> <li>– использовать личное имиджевое воздействие на клиента;</li> <li>– переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;</li> <li>– формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>– осуществлять обмен опытом с коллегами;</li> <li>– организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;</li> <li>– использовать различные формы продвижения банковских продуктов;</li> <li>– осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.</li> </ul>
знать	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;</li> <li>– классификацию банковских операций;</li> <li>– особенности банковских услуг и их классификацию;</li> <li>– параметры и критерии качества банковских услуг;</li> <li>– понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;</li> <li>– структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;</li> <li>– определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;</li> <li>– понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;</li> <li>– продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;</li> <li>– основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;</li> </ul>

## 1.2. Количество часов, отводимое на освоение учебной практики

всего - 36 часов, в том числе в форме практической подготовки - 36 часов.

## 1. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

### 2.1. Структура учебной практики

<b>Коды профессиональных и общих компетенций</b>	<b>Наименования разделов профессионального модуля</b>	<b>Всего, ч</b>	<b>В т.ч. в форме практической подготовки</b>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
<b>ПК 3.1 -3.2; ОК 01-06; ОК 09-11</b>	<b>Раздел 1. Банковские продукты и услуги</b>	<b>18</b>	<b>18</b>
<b>ПК 3.2 – 3.3; ОК 01-06; ОК 09-11</b>	<b>Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг</b>	<b>18</b>	<b>18</b>
	<b>Всего:</b>	<b>36</b>	<b>36</b>

## 2.2. Тематический план и содержание учебной практики

Наименование разделов учебной практики профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад.ч/в том числе в форме практической подготовки, акад.ч.
1	2	3
<b>Раздел 1. Банковские продукты и услуги</b>		<b>18/18</b>
<b>Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	-
	1   Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги.	
	2   Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.	<b>12/12</b>
	<b>Практические занятия</b>	
	1   Урок-экскурсия в банк.	
	2   Урок-экскурсия в банк.	
	3   Урок-экскурсия в банк.	
	4   Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации. Анализ корпоративных стандартов обслуживания клиентов.	
5   Изучение политики банка в области корпоративной социальной ответственности.		
6   Изучение модели компетенций сотрудников банка. Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников. Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов.		
<b>Тема 1.2 Продуктовая линейка банка</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	-
	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.	<b>2/2</b>
	<b>Практические занятия</b>	
7   Консультирование клиентов по различным видам банковских продуктов (моделирование ситуаций).		
<b>Тема 1.3 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	-
	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.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>4/4</b>
	8 Написание эссе по теме «Роль бренда в продвижении банковских продуктов».	
	9 Изучение стратегии развития банка.	
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ:</b> 1. Урок-экскурсия в банк. 2. Консультирование клиентов по различным видам банковских продуктов (моделирование ситуаций). – Написание эссе по теме «Роль бренда в продвижении банковских продуктов». – Анализ корпоративных стандартов обслуживания клиентов. – Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации. – Изучение политики банка в области корпоративной социальной ответственности. – Изучение стратегии развития банка. – Изучение модели компетенций сотрудников банка. – Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников. – Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов.	<b>18/18</b>	
<b>Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг</b>		<b>18/18</b>
<b>Тема 2.1 Продвижение банковских продуктов</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	
	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 Спонсоринг, выставки, product placement (реклама в неявной форме). Связи с инвесторами или IR (Invest Relations). Связи со СМИ или MR (Media Relations).	
	4 Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>10/10</b>
	10 Самотестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог».	
	11 Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту».	
	12 Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников».	
	13 Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности».	
	14 Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж».	
<b>Тема 2.2 Формирование клиентской базы</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	
	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.	



	<b>Практические занятия</b>		<b>8/8</b>
	15	Выявление основных ошибок в общении с клиентами: понятие «трудный клиент», причины появления трудных клиентов. Выявление основных ошибок в общении с клиентами: преодоление безразличия клиентов.	
	16	Решение задач по определению критериев выбора банка клиентами. Причины, по которым клиент меняет банк.	
	17	Определение основных принципов долгосрочного сотрудничества банка с клиентами.	
	18	Комплексный дифференцированный зачет.	
<b>Учебная практика</b> <b>Виды работ:</b>			<b>18/18</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Само тестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог».</li> <li>2. Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту».</li> <li>3. Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников».</li> <li>4. Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности».</li> <li>5. Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж».</li> <li>6. Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов.</li> <li>7. Практикум «Моделирование поведения клиента».</li> <li>8. Групповое обсуждение вопросов:</li> </ol> <p>Основные ошибки в общении с клиентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Понятие «трудный клиент».</li> <li>- Причины появления трудных клиентов.</li> <li>- Преодоление безразличия клиентов.</li> <li>- Критерии выбора банка клиентами.</li> <li>- Причины, по которым клиент меняет банк.</li> <li>- Основные принципы долгосрочного сотрудничества банка с клиентами.</li> </ul>		
<b>Всего</b>			<b>36/36</b>

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

#### 3.1. Для реализации программы учебной практики должны быть предусмотрены следующее:

Реализация учебной практики предполагает наличие лаборатории «Учебный банк».

- Доска учебная
- Стол преподавателя
- Стул преподавателя
- Столы ученические
- Стулья ученические
- Экран Калькуляторы
- Компьютеры с лицензионным программным обеспечением:
- Microsoft Windows,
- пакет программ Microsoft Office
- Мультимедийный проектор
- Автоматизированные рабочие места на 14 обучающихся (процессор Intel Pentium G4400, оперативная память объемом 4 Гб)
- Автоматизированное рабочее место преподавателя (процессор Intel Pentium G4400, оперативная память объемом 4 Гб)
- Многофункциональное устройство
- Справочно - правовая система Консультант Плюс

Учебная практика может проводиться в кабинетах техникума или в действующих кредитных организациях. Производственная практика проводится в действующих кредитных организациях

#### 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 УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 3.1. Осуществлять поиск потенциальных клиентов	-Демонстрация профессиональных навыков при осуществлении поиска потенциальных клиентов.	Текущий контроль на практических занятиях в форме: выполнения практико-ориентированных заданий; 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	Текущий контроль на практических занятиях в форме: выполнения практико-ориентированных заданий; 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	-Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание	

особенностей социального и культурного контекста.	особенности социального и культурного контекста	
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности	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	
ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках.	
ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.	Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности. Демонстрация знаний порядка выстраивания презентации и кредитных банковских продуктов.	

## 5. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Студенты, полностью выполнившие программу по учебной практике, сдают комплексный дифференцированный зачет на оценку, который проводится преподавателем, а также могут проводиться представителями работодателей, представителями бизнеса, представителями баз практики.

### **Требования к комплексному дифференцированному зачету:**

Целью оценки по учебной практике является установление степени освоения:

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

Итоговая оценка за практику выставляется в зачетную книжку.

Результаты промежуточной аттестации учебной практики учитываются при государственной итоговой аттестации.