

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКИ
ПМ. 03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ,
ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ
Уровень: базовый

Программа производственной практики ПМ. 03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.07 Банковское дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 5 февраля 2018 года № 67, с изменениями и дополнениями от 13 июля 2021 г. и «Положения о практике» обучающихся государственного бюджетного образовательного учреждения профессиональной образовательной организации «Златоустовский техникум технологий и экономики».

Организация-разработчик:

Государственное бюджетное образовательное учреждение профессиональная образовательная организация «Златоустовский техникум технологий и экономики»

Разработчики:

Волкова Е.Ю. – руководитель практики ГБОУ ПОО «Златоустовский техникум технологий и экономики»

Программа обсуждена на заседании цикловой комиссии социально – экономического и естественно-научного профиля

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПМ.03	4
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ.03	7
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПМ.03	12
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПМ.03	13

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ ПО ПМ. 03

1.1. Область применения программы производственной практики

Рабочая программа по производственной практике является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.07 Банковское дело.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения программы производственной практике по ПМ. 03

В результате освоения программы учебной практики по ПМ.03 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:

1.2.1. 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

1.2.2. Перечень профессиональных компетенций

Выпускник, освоивший программу производственной практики СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело должен обладать профессиональными компетенциями

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям, должностям служащих (20002 Агент банка).
ПК 1.1.	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов
ПК 1.4.	Осуществлять межбанковские расчеты
ПК 1.6.	Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт
ПК 2.2.	Осуществлять и оформлять выдачу кредитов

1.2.3. Личностные результаты реализации программы воспитания

ЛР 13	Мотивированный к качественному труду
ЛР 15	Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.

В результате освоения программы производственной практики по ПМ.03 студент 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; - организационно-управленческую структуру банка; - составляющие успешного банковского бренда; - роль бренда банка в продвижении банковских продуктов; - понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг; - особенности продажи банковских продуктов и услуг;

	<ul style="list-style-type: none"> - основные формы продаж банковских продуктов; - политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг; - условия успешной продажи банковского продукта; - этапы продажи банковских продуктов и услуг; - организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов; - отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг; - способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам; - способы продвижения банковских продуктов; - правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг; - принципы взаимоотношений банка с клиентами; - психологические типы клиентов; - приёмы коммуникации; - способы выявления потребностей клиентов; - каналы для выявления потенциальных клиентов.
--	--

1.3. Количество часов на освоение программы производственной практики по ПМ.03 - 108 часов.

1.4. Форма контроля:

производственная практика – 4 семестр, зачет

1.5. Формы проведения производственной практики

Практика по профилю специальности проводится на основе договоров, заключенных между ГБОУ ПОО «Златоустовский техникум технологий и экономики» и организацией – базой практики. Практика проходит под руководством и контролем руководителя производственной практики экономического отделения и руководителя практики от предприятия.

На обучающихся, проходящих производственную практику на предприятиях распространяются правила охраны труда и правила внутреннего трудового распорядка, действующие на предприятии – базе практики.

1.5. Место и время проведения производственной практики

Время прохождения производственной практики определяется графиком учебного процесса. Практика проводится на базе коммерческих банков – социальных партнеров.

1.6. Отчетная документация обучающегося по результатам производственной практики.

По итогам практики обучающиеся обязаны предоставить:

- Дневник производственной практики
- Аттестационный лист
- Отчет по производственной практике.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ.03

2.1. Структура программы производственной практики по ПМ.03

Коды профессиональных компетенций	Наименование профессионального модуля	Наименование разделов	Производственная практика	В т.ч. практическая подготовка, часов
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6.	ПМ. 03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	Раздел 1.Банковские продукты и услуги	54	54
ПК 2.2		Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	54	54
	Производственная практика			
	Всего		108	108

2.2. Содержание программы по производственной практике по ПМ.03

Наименование профессионального модуля (ПМ) и тем занятий производственной практики.	Содержание учебного материала	Объем часов
1	2	3
ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям, должностям служащих	Содержание/ Практическая подготовка	
Раздел 1. Банковские продукты и услуги		54
Тема 1.1 Консультирование клиентов по различным видам банковских продуктов (моделирование ситуаций)	Ознакомление с программой практики. Ознакомление с порядком прохождения производственной практики. Виды документов, предоставляемых по окончании практики: отчет о практике, характеристика работодателя с места прохождения практики. Знакомство с банковской документацией. Ознакомление с коммерческим банком: место расположения, режим работы, виды деятельности. Ознакомиться с планировкой предприятия, правилами внутреннего распорядка. Пройти инструктаж по технике безопасности, ознакомиться с требованиями по соблюдению банковской тайны. Ознакомление со способами и приемами предоставления информации клиентам банка. Ознакомление с должностной инструкцией сотрудников банка. Режим работы, виды деятельности работника банка. Понятие банковской тайны, обязанность ее соблюдения, ответственность за нарушение банковской тайны.	6
Тема 1.2 Банковская триада.	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.	6

Тема 1.3 Качество банковских услуг.	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.	6
Тема 1.4 Жизненный цикл банковского продукта.	Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта. Составить диалог «Консультирование клиентов по тарифам банка»	6
Тема 1.5 Ценообразование в банке.	Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги. Составить презентацию «Определение ценовой политики банка».	6
Тема 1.6 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.	6
Тема 1.7 Корпоративный и продуктовые бренды банка.	Крупнейшие мировые и российские банковские бренды. Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды.	6
Тема 1.8 Конкурентоспособность банковских продуктов.	Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.	6
Тема 1.9 Роль бренда в продвижении 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.	6
Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг		54

Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов	Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки – стационарная форма и дистанционная форма продажи. Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет». Перекрестные продажи cross-sales.	6
Тема 2.2 Продвижение банковских продуктов	Понятие продвижения банковских продуктов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	6
Тема 2.3 Формирование клиентской базы	Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов.	6
Тема 2.4 Определение типа клиента	Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	6
Тема 2.5 Критерии выбора банка клиентами.	Изучение объективных и субъективных критериев банка. Проанализировать факторы, необходимые при выборе банка.	6
Тема 2.6 Основные принципы долгосрочного сотрудничества банка с клиентами	Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами. Принципы взаимной заинтересованности, платности, рациональной деятельности, обеспечения ликвидности. Принципы взаимной обязательности, доверительных отношений, ответственности, невмешательства, договорных отношений, законопослушания, дифференцированности. Понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды.	6
Тема 2.7 Эффективное и неэффективное поведения консультантов	Изучение особенностей поведения консультантов, условий эффективного консультирования и признаков неэффективного поведения консультантов.	6

Тема 2.8 Анализ дистанционного банковского обслуживания	Изучение преимуществ использования дистанционного банковского обслуживания. Изучение показателей эффективности ДБО.	6
Тема 2.9 Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов. Зачет	Понятия «обслуживание» и «услуга». Управление банковскими продажами. Этапы организации послепродажного обслуживания клиентов банка. Зачет	6
Итого		108

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ.03

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Материально-техническим обеспечением является материально-техническая база коммерческих банков – социальных партнеров.

Оборудование кабинета по производственной практике:

- рабочие столы, канцелярские принадлежности;
- комплект учебно-методических материалов руководителя практики;
- комплект учебно-наглядных пособий

3.2.1. Печатные издания

Для реализации программы производственной практики библиотечный фонд имеет печатные и электронные образовательные ресурсы:

3.2.1. Печатные учебные издания

1. Банковские операции: учебное пособие для СПО / О.И. Лаврушин под ред. и др. — Москва: КноРус, 2016. — 380 с.
2. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для СПО / В. А. Боровкова [и др.]; под ред. В. А. Боровковой. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 390 с.
3. Бухгалтерский учет в коммерческих банках (в проводках): учеб. пособие для СПО / Г. Н. Белоглазова [и др.]; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 338 с.
4. Ведение расчетных операций: Учебник / О.И. Лаврушин, под ред. — Москва: КноРус, 2017. — 245 с.
5. Каджаева М. Р. Ведение расчетных операций: Учебник для СПО, 2-е изд., перераб. и доп. Москва «Академия», 2017. – 272 с.
6. Костерина, Т. М. Банковское дело: учебник для СПО / Т. М. Костерина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 332 с.

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

1. Электронный ресурс Банка России - Режим доступа <http://www.cbr.ru>.
2. Справочно-правовая система «ГАРАНТ».- Режим доступа <http://www.aero.garant.ru>.
3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»- Режим доступа <http://www.consultant.ru>
- 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>.

3.2.3. Дополнительные источники

Нормативные документы

1. Федеральный закон № 86-ФЗ от 20.07.2020 «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»
2. Федеральный закон № 395-1 от 27.12.2019 «О банках и банковской деятельности»
3. Федеральный закон № 402-ФЗ от 26.07.2019 «О бухгалтерском учете»
4. Положение ЦБ РФ № 385-П от 08.07.2016 «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации»
5. Инструкция ЦБ РФ от 24 декабря 2018 года № 153-И «Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам), депозитных счетов».

Дополнительные учебные издания

1. Евстафьев, К. А. Банковское дело: учеб.-методич. пособие по освоению дисциплины для студентов заочной формы обучения в магистратуре по напр. подгот. 38.04.08 – «Финансы и кредит» / К. А. Евстафьев. – Калининград: Изд-во ФГБОУ ВО "КГТУ", 2017. – 100 с.
2. Учебное пособие «Бухгалтерский учет в банках» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика. - Махачкала: ДГУНХ, 2017.- 84стр.

3.2.4. Общие требования к организации образовательного процесса

Производственная практика по профессиональному модулю ПМ.03 проводится рассредоточено в рамках профессионального модуля

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПМ.03

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
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	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ 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.	Оценка деятельности обучающегося при выполнении работ по производственной практике
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.	Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при выполнении работ по производственной практике. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в

	Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
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	Оценка коммуникативной деятельности обучающегося при выполнении работ по производственной практике.
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	Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
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	Оценка деятельности обучающегося при выполнении работ по производственной практике. Оценка умения решать профессиональные задачи с использованием современного программного обеспечения
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.	Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.
ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в	Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности.	Оценка знаний и умений обучающегося при выполнении работ по производственной практике.

профессиональной сфере.	Демонстрация знаний порядка выстраивания презентации и кредитных банковских продуктов.	
ПК 1.1 Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по расчетным продуктам.	Оценка деятельности обучающегося при выполнении работ по производственной практике. Зачет.
ПК 1.4 Осуществлять межбанковские расчеты.	Демонстрация профессиональных знаний банковских продуктов для кредитных организаций.	Оценка деятельности обучающегося при выполнении работ по производственной практике. Зачет.
ПК 1.6 Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по банковским картам.	Оценка деятельности обучающегося при выполнении работ по производственной практике. Зачет.
ПК 2.2 Осуществлять и оформлять выдачу кредитов	Демонстрация профессиональных знаний кредитных продуктов банка и умений консультирования клиентов по вопросам предоставления кредитов.	Оценка деятельности обучающегося при выполнении работ по производственной практике. Зачет.