

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: Врио ректора ФГОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 01.08.2023 14:53:15

Уникальный программный ключ:

b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de3ae0d

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Факультет среднего профессионального и предпрофессионального образования
Кафедра факультета среднего профессионального и предпрофессионального образования

АННОТАЦИЯ

Наименование дисциплины УП.03.01 Учебная практика

Специальность 38.02.07 Банковское дело

Квалификация (степень) выпускника специалист банковского дела

Самара2023

1. Цели и задачи практики

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля ПМ.03 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» для специальности 38.02.07 Банковское дело является обязательным разделом ОП СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело, разработанной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело, учебным планом и рабочей программой профессионального модуля..

Учебная практика направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется в рамках профессионального модуля ПМ.03 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» по основному виду профессиональной деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.

Цели практики:

1. Ознакомление с современным учреждением банка.
2. Приобретение опыта практической работы по приобретаемой специальности.

Задачи практики

1. Ознакомление со сферой будущей профессиональной деятельности обучающихся по избранной специальности;
2. Осуществление практико-ориентированного подхода.
3. Освоение общих и профессиональных компетенций.

Способы и формы проведения учебной практики:

- 1) способ проведения – стационарный;
- 2) форма проведения – дискретно:
 - по видам практик - путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения каждого вида (совокупности видов) практики;
- 3) тип практики - учебная.

2. Количество часов, отводимое на практики профессионального модуля УП.03.01 Учебная практика – 72 часа.

Продолжительность – 2 недели,

Время проведения – 4 семестр.

3. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

При прохождении практики обучающийся должен освоить соответствующие компетенции:

Общие компетенции:

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02.	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие
ОК 04.	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 09.	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

Профессиональные компетенции:

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
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

Дополнительные профессиональные компетенции:

Код	Наименование дополнительной профессиональной компетенции
ДПК 3.1.	Выполнение работ агента банка

В результате прохождения учебной практики профессионального модуля ПМ.03 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» студент должен обладать умениями, знаниями и первоначальным практическим опытом по основному виду профессиональной деятельности:

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

	<p>банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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.
<p>знать</p>	<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; - 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;

	<ul style="list-style-type: none"> - 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.
--	---

4. Организация и содержание практики

4.1. Организация работы студентов на практике

Учебная практика проводится в учебной лаборатории «Учебный банк».

Общее руководство практикой, контроль за работой студентов, а также консультирование по конкретным вопросам программы практики осуществляет, назначенный приказом ректора, руководитель учебной практики из числа преподавателей профессионального цикла.

Руководитель практики обязан:

- составить и обеспечить выдачу индивидуальные задания на учебную практику;
- обеспечить высокое качество прохождения практики обучающимися в соответствии с настоящей программой;
- проводить контроль за ходом учебной практики и освоением обучающимися программы учебной практики, беседы и консультации, оказывать помощь в составлении отчетов по учебной практике;
- согласовать индивидуальный календарный график прохождения практики;
- принять, проверить отчеты по практике и оценить результаты работы практиканта.

Студенты, проходящие практику обязаны:

- изучить программу практики;
- полностью выполнять задания, предусмотренные программой практики;
- соблюдать правила внутреннего распорядка, требования охраны труда и пожарной безопасности;
- составить индивидуальный календарный график прохождения практики и согласовать его с руководителем практики;
- подготовить отчет по практике по установленной форме;
- представить отчет о прохождении практики руководителю практики.

4.2. Содержание учебной практики

№ п/п	Наименование видов работ обучающихся	Количество часов	Формируемые компетенции
1	1	2	2
1	Вводный инструктаж:	2	ОК01 - ОК05, ОК09 - ОК11
1.1	Ознакомление с целями практики	0,5	ОК01 - ОК05, ОК09 - ОК11

1.2	Инструктаж по технике безопасности и противопожарной безопасности	0,5	ОК01 - ОК05, ОК09 - ОК11
1.3	Организационные вопросы	1	ОК01 - ОК05, ОК09 - ОК11
2	Раздел 1. Банковские продукты и услуги	26	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6
	Виды работ		
2.1	Урок-экскурсия в банк.	6	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6
2.2	Занятия в лаборатории «Учебный банк».	20	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6
	Тематика занятий:		
2.2.1	Написание эссе по теме «Роль бренда в продвижении банковских продуктов».	4	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6
2.2.2	Анализ корпоративных стандартов обслуживания клиентов.	2	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6
2.2.3	Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации.	2	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6
2.2.4	Изучение политики банка в области корпоративной социальной ответственности.	2	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6
2.2.5	Изучение стратегии развития банка.	4	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6
2.2.6	Изучение модели компетенций сотрудников банка.	2	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6
2.2.7	Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников.	2	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6
2.2.8	Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов.	2	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6
3.	Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	44	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 2.2
3.1	Виды работ		
	Занятия в лаборатории «Учебный банк:	44	ОК 01 – ОК 05, ОК

			09 - ОК11. ПК 2.2
	Тематика занятий:		
3.1.1	Самотестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог».	4	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 2.2
3.1.2	Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту».	4	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 2.2
3.1.3	Тренинги «Деловой этикет», «Деловое общение по телефону».	4	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 2.2
3.1.4	Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников».	2	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 2.2
3.1.5	Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности».	2	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 2.2
3.1.6	Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж».	2	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 2.2
3.1.7	Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов.	2	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 2.2
3.1.8	Тренинг «Презентация продажи банковского продукта».	2	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 2.2
3.1.9	Организация презентации банковских продуктов и услуг.	4	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 2.2
3.1.10	Ролевая игра «Распределение функциональных обязанностей между участниками процесса продаж банковских продуктов и услуг».	4	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 2.2
3.1.11	Тренинг «Определение типа клиента».	4	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 2.2
3.1.12	Деловая игра «Моделирование поведения клиента».	4	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 2.2
3.1.13	Групповое обсуждение вопросов: <ul style="list-style-type: none"> • Основные ошибки в общении с клиентами. • Понятие «трудный клиент». • Причины появления трудных клиентов. • Преодоление безразличия клиентов. • Критерии выбора банка клиентами. • Причины, по которым клиент меняет банк. • Основные принципы долгосрочного сотрудничества банка с клиентами. 	6	ОК 01 – ОК 05, ОК 09 - ОК11. ПК 2.2
	ВСЕГО часов:	72	