

Аннотация
рабочей программы производственной практики (по профилю
специальности)
**ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям
рабочих, должностям служащих**

**1. Место производственной практики (по профилю специальности) в
структуре основной образовательной программы**

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих входит в профессиональный цикл в соответствии с ФГОС по специальности среднего профессионального образования 38.02.07 Банковское дело.

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

- формирование у обучающихся практических умений (приобретение практического опыта) в рамках освоения профессиональных модулей образовательной программы СПО по основным видам деятельности в соответствии с ФГОС СПС.

- выполнение работ по рабочей профессии, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для специалиста банковского дела.

Перечень общих компетенций

Код	Общие компетенции
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

Перечень профессиональных компетенций

Код	Профессиональные компетенции
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

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;^[1]_[SEP] выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк; - выявлять потребности клиентов;^[1]_[SEP] определять преимущества банковских продуктов для клиентов;^[1]_[SEP] ориентироваться в продуктовой линейке банка;^[1]_[SEP] консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;^[1]_[SEP] консультировать клиентов по тарифам банка; - выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;^[1]_[SEP] - формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;^[1]_[SEP] - использовать личное имиджевое воздействие на клиента;^[1]_[SEP] - переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;^[1]_[SEP] - формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;^[1]_[SEP] - осуществлять обмен опытом с коллегами;^[1]_[SEP]

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

	<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;^[1]_[SEP] - способы продвижения банковских продуктов;^[1]_[SEP] - правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг; - принципы взаимоотношений банка с клиентами; - психологические типы клиентов;^[1]_[SEP] - приёмы коммуникации;^[1]_[SEP] - способы выявления потребностей клиентов; - каналы для выявления потенциальных клиентов.
--	---

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

Всего - 72 часа, в том числе рамках освоения:

МДК.03.01 Организация кредитной работы - 72 часа;

4. Тематический план производственной практики (по профилю специальности)

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

МДК.03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка»

Тема 1.1 Виды каналов продаж банковских продуктов

Тема 1.2 Продвижение банковских продуктов

Тема 1.3 Формирование клиентской базы