

**Аннотация**  
рабочей программы учебной практики по  
**ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям  
рабочих, должностям служащих**

**1. Место учебной практики в структуре основной образовательной программы**

Учебная практика 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 учебной практики**

- 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"> <li>- осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг; выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;</li> <li>- 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;</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</li> </ul>

	<p>банковских продуктов;<sup>[1][1]</sup><sub>[SEP]</sub></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.</li> </ul>
<p>знать</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;<sup>[1][1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> <li>- классификацию банковских операций;<sup>[1][1]</sup><sub>[SEP]</sub> особенности банковских услуг и их классификацию;</li> <li>- параметры и критерии качества банковских услуг;</li> <li><sup>[1][1]</sup><sub>[SEP]</sub> понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;<sup>[1][1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> <li>- структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;<sup>[1][1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> <li>- определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;<sup>[1][1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> <li>- понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;</li> <li><sup>[1][1]</sup><sub>[SEP]</sub> продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;<sup>[1][1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> <li>- основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;</li> <li><sup>[1][1]</sup><sub>[SEP]</sub> организационно-управленческую структуру банка;<sup>[1][1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> <li>- составляющие успешного банковского бренда;<sup>[1][1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> <li>- роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;<sup>[1][1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> <li>- понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;</li> <li>- особенности продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>- основные формы продаж банковских продуктов;</li> <li>- политику банка в области продаж банковских</li> </ul>

	<p>продуктов и услуг;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- условия успешной продажи банковского продукта;</li> <li>- этапы продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>- организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;</li> <li>- отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;</li> <li>- способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;<sup>[1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> <li>- способы продвижения банковских продуктов;<sup>[1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> <li>- правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;</li> <li>- принципы взаимоотношений банка с клиентами; - психологические типы клиентов;<sup>[1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> <li>- приёмы коммуникации;<sup>[1]</sup><sub>[SEP]</sub></li> <li>- способы выявления потребностей клиентов;</li> <li>- каналы для выявления потенциальных клиентов.</li> </ul>
--	---

### **3. Количество часов, отводимое на освоение учебной практики**

Всего - 72 часа, в том числе рамках освоения:

МДК.03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка» - 72 часа;

### **4. Тематический план учебной практики**

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

МДК.03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка».

Тема 1.1 Банковская триада. Качество банковских услуг.

Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.

Тема 1.3. Продуктовая линейка банка.

Тема 1.4. Корпоративные и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.