

Аннотация рабочей программы учебной дисциплины

Документ подписан проставлен
Информация о владельце:
ФИО: Макаренко Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 21.04.2021 11:22:18
Уникальный программный ключ:

УП.01 Учебная практика

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр	2 (1.2)	Итого
(<Курс>.<Семестр на курсе>)		
Неделя	116	
Вид занятий	УП	РПД
Практические	72	72
Итого ауд.	72	72
Контактная работа	72	72
Итого	72	72

ОСНОВАНИЕ

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело (Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 5 февраля 2018 г. N 67 «Об утверждении Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело»).

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	формирование у студентов первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей ППССЗ СПО по основным видам профессиональной деятельности, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для соответствующей профессии и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.
1.2	Основными задачами учебной практики являются:
1.3	- закрепление и расширение теоретических и практических знаний и умений, приобретённых студентами в предшествующий период теоретического обучения;
1.4	- формирование представлений о работе специалистов отдельных структурных подразделений кредитных организаций, а также о стиле профессионального поведения и профессиональной этике;
1.5	- аналитическая, научно-исследовательская деятельность, поиск информации по полученному заданию, сбор и анализ данных;
1.6	- приобретение практического опыта работы в команде.
1.7	Учебная практика представляет собой вид учебных занятий, непосредственно ориентированных на профессионально-практическую подготовку обучающихся.
1.8	Учебная практика должна способствовать систематизации, обобщению, закреплению и углублению знаний и умений, формированию общих и профессиональных компетенций, приобретению практического опыта в рамках профессионального опыта в рамках профессионального модуля.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ООП:	УП
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Правила, принципы, методы продажи банковских продуктов и услуг
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Экономика
2.2.2	Экономика организации
2.2.3	Ведение расчётных операций
2.2.4	Осуществление кредитной работы
2.2.5	Продвижение и продажа банковских продуктов и услуг

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ОК-1: Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
Знать:
актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить
Уметь:

применить методы и способы решения профессиональных задач при осуществлении консультирования потенциальных клиентов банка по банковским продуктам
Владеть:
актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах
ОК-2: Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности
Знать:
номенклатуру информационных источников применяемых в профессиональной деятельности
Уметь:
определять задачи для поиска информации
Владеть:
широтой использования различных источников информации, включая электронные
ОК-3: Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие
Знать:
современную научную и профессиональную терминологию
Уметь:
определять актуальность нормативно- правовой документации в профессиональной деятельности
Владеть:

нормативно- правовой документацией в профессиональной деятельности
ОК-4: Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
Знать:
правильность проведения деловых переговоров
Уметь:
выполнять коллективные поручения , оказывать помощь коллегам на практике для достижения эффективного результата работы
Владеть:
нормами этики и психологии делового общения
ОК-5: Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
Знать:
особенности социального и культурного контекста
Уметь:
грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе
Владеть:
полностью владеет коммуникацией по профессиональной тематике
ОК-9: Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
Знать:
возможности информационнотелекоммуникационной сети " Интернет" для реализации профессиональной деятельности
Уметь:
использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
Владеть:
навыками использования информационных технологий в профессиональной деятельности
ОК-10: Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
Знать:
содержание текстов на базовые и профессиональные темы
Уметь:
составлять документацию , относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках
Владеть:
правилами проведения деловых переговоров
ОК-11: Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.
Знать:
основы финансовой грамотности
Уметь:

презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности
Владеть:
теоретическими и практическими знаниями и умениями в области продвижения и продажи банковских продуктов и услуг
ПК-1.1: Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов
Знать:
цель, задачи и структуру расчётно-кассового обслуживания клиентов; продуктовую линейку банка в части расчётно-кассового обслуживания
Уметь:
провести анализ по расчётно-кассовому обслуживанию клиентов; своевременно и качественно проводить операции по обслуживанию клиентов с использованием устройств самообслуживания, "Мобильного банка".
Владеть:
навыками контроля расчётно-кассовых операций проводимых при расчётно-кассовом обслуживании; стандартами обслуживания при общении с клиентами банка
ПК-1.4: Осуществлять межбанковские расчеты
Знать:
задачи и схемы межбанковских расчётов; принципы установления корреспондентских отношений с другими банками
Уметь:
определять направления межбанковских расчётов
Владеть:
навыками проведения межбанковских расчётов(межбанковские сообщения по системе SWIFT)
ПК-1.6: Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт
Знать:
процесс открытия банковских счетов, операции с использованием различных видов платёжных карт; меры безопасности при проведении операций с использованием банковских карт
Уметь:
оказывать помощь клиентам при проведении операций через устройства самообслуживания и удалённые каналы обслуживания
Владеть:
мерами безопасности при проведении операций с использованием банковских карт
ПК-2.2: Осуществлять и оформлять выдачу кредитов
Знать:
оформление и выдачу кредитов; документы, необходимые для оформления кредита
Уметь:
оформлять выдачу кредитов
Владеть:
навыками оформлять выдачу и сопровождение кредитов, учитывая кредитоспособность клиентов
ПК-3.1: Осуществлять поиск потенциальных клиентов
Знать:
и демонстрировать методы и способы решения профессиональных задач при осуществлении консультирования потенциальных клиентов банка по банковским продуктам и обосновать их
Уметь:
точно, правильно и полностью выполнить профессиональные задачи
Владеть:
навыками ликвидации в общении с клиентами банка
ПК-3.2: Формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги
Знать:
продуктовую линейку банковских продуктов и услуг
Уметь:
представлять преимущества и конкурентоспособность банковской услуги
Владеть:
консультировать клиентов по заполнению документов на приобретение конкретного банковского продукта
ПК-3.3: Вести переговоры и устанавливать деловые контакты с клиентами
Знать:
и демонстрировать профессиональные знания продуктов банка и уметь консультировать клиентов по вопросам их предоставления
Уметь:
вести переговоры и устанавливать деловые контакты с клиентами

Владеть:
навыками разрешения проблем клиента(находить варианты, схемы обслуживания выгодные для клиента и банка)
ПК-3.4: Применять различные маркетинговые технологии продажи банковских продуктов и услуг
Знать:
различные маркетинговые технологии продажи банковских продуктов и услуг
Уметь:
правильно организовать послепродажное обслуживание клиентов
Владеть:
навыками рекламирования продуктов и услуг банка
ПК-3.5: Осуществлять информационное сопровождение клиентов
Знать:
правила оформления документов на предоставление банковских продуктов и услуг
Уметь:
осуществлять связь между клиентами и специалистами банка по дальнейшему оформлению документов

Владеть:
новыми технологиями продаж банковских продуктов и услуг
ПК-3.6: Осуществлять мониторинг эффективности продажи банковских продуктов и услуг
Знать:
этапы проведения продаж банковских продуктов и услуг
Уметь:
анализировать результаты работы с целью дальнейшего ее совершенствования
Владеть:
информацией от клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк
3.1 Знать
Применить на практике, полученные теоретические знания по изучаемым общепрофессиональным дисциплинам
3.2 Уметь
формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг; - рекламировать продукты и услуги банка; - представлять преимущества и конкурентоспособность банковской услуги; - консультировать клиентов по заполнению документов на приобретение конкретного банковского продукта; - осуществлять связь между клиентами и специалистами банка по дальнейшему оформлению документов; - выступать посредником между клиентами и банком; - информировать клиента о новых банковских продуктах и услугах; - способствовать разрешению проблем клиента (находить варианты, схемы обслуживания выгодные для клиента и банка); - использовать технические средства коммуникации; - осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг; - анализировать результаты работы с целью дальнейшего её совершенствования; - осуществлять обмен опытом с коллегами; - осваивать новые технологии продаж банковских продуктов и услуг; - выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк/