

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
Финансово-экономический колледж

Документ подписан электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Макаренко Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 17.06.2026 12:49:59
Уникальный программный ключ:
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

УТВЕРЖДАЮ
Директор
Р. А. Сычев
«*су*» колледж «*от*»
«РГЭУ (РИНХ)»
2026г.



Рабочая программа дисциплины Производственная практика

Специальность
38.02.07 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Форма обучения	очная
Часов по учебному плану	108
в том числе:	
аудиторные занятия	108
самостоятельная работа	0

Ростов-на-Дону
2026 г.

**Распределение часов дисциплины по
семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
	УП	РП	УП	РП
Неделя				
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Практические	108	108	108	108
В том числе в форме практ.подготовки	108	108	108	108
Итого ауд.	108	108	108	108
Контактная работа	108	108	108	108
Итого	108	108	108	108

ОСНОВАНИЕ

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО (приказ Минобрнауки России от 14.11.2023 г. № 856)

Рабочая программа составлена по образовательной программе 38.02.07 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО для набора 2026 года
программа среднего профессионального образования

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 03.03.2026 протокол № 9

Программу составил(и): Преп., Гамалева Н.Г.

Председатель ЦМК: Гамалева Н.Г.

Рассмотрено на заседании ЦМК от 24.03.2026 протокол № 7

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел)	ПП.03
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Менеджмент
2.1.2	Математика
2.1.3	Экономика
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Экзамен по модулю
2.2.2	Организация Кредитной работы

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
3.1. Знать	
ПК.3.1 Осуществлять поиск потенциальных клиентов	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;
ПК. 3.2 Формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги	особенности банковских услуг и их классификацию; параметры и критерии качества банковских услуг;
ПК. 3.3 Вести переговоры и устанавливать деловые контакты с клиентами	понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;
3.2 Уметь	
ПК.3.1 Осуществлять поиск потенциальных клиентов	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;
ПК. 3.2 Формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги	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;
ПК. 3.3 Вести переговоры и устанавливать деловые контакты с клиентами	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

<p>клиентов; иметь практический опыт в консультировании клиентов по банковским продуктам и услугам</p>
<p>3.3 Владеть</p>
<p>ПК.3.1 Осуществлять поиск потенциальных клиентов навыками 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;</p>
<p>ПК. 3.2 Формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги 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</p>
<p>ПК. 3.3 Вести переговоры и устанавливать деловые контакты с клиентами консультированием клиентов по тарифам банка; выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка</p>

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)						
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Примечание
	Раздел 1. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка)»					
1.1	<p>Знакомство с банком: - история создания банка, его местонахождение и правовой статус; - бренд (name, логотип, слоган, миссию и ценности), - наличие лицензий на момент прохождения практики, - состав акционеров банка; - схему организационной структуры банка; - состав филиальной сети; - информацию о рейтингах и премиях банка; - проводимые банком ребрендинг и рестайлинг; - состав обслуживаемой клиентуры. /Пр/</p>	4	10	ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3	Л1.1Л1.2Э1 Э2	
1.2	<p>Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных</p>	4	10	ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3	Л1.1Л1.2Э1 Э2	

	подразделений и практики работы данных подразделений). /Пр/					
1.3	Знакомство с продуктовой линейкой банка. /Пр/	4	10	ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3	Л1.1Л1.2Э1 Э2	
1.4	Изучение тарифов банка. /Пр/	4	10	ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3	Л1.1Л1.2Э1 Э2	
1.5	Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов. /Пр/	4	10	ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3	Л1.1Л1.2Э1 Э2	
1.6	Характеристика зон обслуживания клиентов в банке. /Пр/	4	10	ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3	Л1.1Л1.2Э1 Э2	
1.7	Анализ клиентской базы банка. /Пр/	4	10	ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3	Л1.1Л1.2Э1 Э2	
1.8	Анализ каналов обслуживания розничных клиентов. /Пр/	4	10	ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3	Л1.1Л1.2Э1 Э2	
1.9	Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды). /Пр/	4	10	ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3	Л1.1Л1.2Э1 Э2	
1.10	Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов. /Пр/	4	6	ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3	Л1.1Л1.2Э1 Э2	
1.11	Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка). /Пр/	4	6	ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3	Л1.1Л1.2Э1 Э2	
1.12	Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов Дифференцированный зачет. /Пр/	4	6	ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3	Л1.1Л1.2Э1 Э2	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике представлен в Приложении 1 к программе практики.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
ЛП.1.1	<i>Пеганова, О. М.</i>	Банковское дело : учебник для	Москва : Издательство Юрайт, 2025	https://urait.ru/bcode/536271 неограниченное число зарегистрированных пользователей
ЛП.1.2	В. А. Боровковская	Банковское дело: учебник и практикум	Москва : Издательство Юрайт, 2025	https://urait.ru/bcode/544958 неограниченное число зарегистрированных пользователей

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации Министерство финансов Российской Федерации (minfin.gov.ru)
Э2	официальный сайт Университетской библиотеки ONLINE (ЭБС) ЭБС "Университетская библиотека онлайн" читать электронные книги (biblioclub.ru)

6.3. Перечень программного обеспечения

6.3.1	Операционная система. RedOS
6.3.2	Офисный пакет LibreOffice

6.4 Перечень информационных справочных систем

6.4.1	ИСС «Гарант»
6.4.2	ИСС «КонсультантПлюс»

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1	Материально-техническое обеспечение практики достаточно для достижения целей практики и соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ. Студентам обеспечена возможность доступа к информации, необходимой для выполнения задания по практике и написанию отчета. Организации, учреждения и предприятия, являющиеся базами практики обеспечивают рабочее место студента оборудованием в объемах, достаточных для достижения целей практики.
-----	---

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ

По результатам освоения программы практики обучающиеся представляют письменный отчет с последующей аттестацией в форме зачета с оценкой.

Отчет о прохождении практики должен содержать основную часть и приложения. В нем излагаются результаты производственной практики в соответствии с индивидуальной программой практики.

Отчет о прохождении производственной практики включает: Титульный лист, Содержание, Введение, Основная часть, Заключение, Библиографический список, Приложения.

Во введении отражается актуальность выбранной темы, необходимость разработки, обоснование использования инструментальных средств.

Содержание отчета согласовывается с преподавателем.

В заключении указываются выводы о проделанной работе и возможные перспективы развития.

Библиографический список должен содержать перечень использованной литературы, изданной в бумажном виде, и материалов, опубликованных в глобальной информационной сети.

В приложениях размещается иллюстративный материал вспомогательного характера

Отчет должен быть не меньше 25 стр. без приложений.

По тексту обязательны ссылки на литературу: в квадратных скобках – номер источника из библиографического списка.

Оформление отчета: шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 14, межстрочный интервал – 1,5 строки, интервалы до абзаца и после – 0, параметры страницы: слева – 25, сверху и снизу – 20, справа – 15, страницы нумеровать в правом верхнем углу, начиная с третьей страницы, красная строка – 1,25, новая глава начинается с новой страницы, новый раздел идет в продолжение текста, размер текста в таблице – 12, межстрочный интервал – 1.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
III. 03 Производственная практика

1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

УУД, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК.3.1 Осуществлять поиск потенциальных клиентов			
<p>Знать: 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;</p>	<p>Получение систематических знаний Об определении банковской операции, банковской услуги и банковского продукта; классификации банковских операций;</p>	<p>Уровень знаний определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта; классификацию банковских операций;</p>	ИЗ (1)
<p>Уметь: 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;</p>	<p>Сформировать систематическое умение осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг; выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;</p>	<p>Уровень умения 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;</p>	ИЗ (1)
<p>Владеть: навыками осуществлять поиск информации о</p>	<p>Сформировать систематическое владение</p>	<p>Уровень владения навыками осуществлять поиск информации о</p>	ИЗ (1)

состоянии рынка банковских продуктов и услуг; выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк; выявлять потребности клиентов;	навыками 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;	состоянии рынка банковских продуктов и услуг; выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк; выявлять потребности клиентов;	
ПК. 3.2 Формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги			
Знать: особенности банковских услуг и их классификацию; параметры и критерии качества банковских услуг;	Получение систематических знаний об особенностях банковских услуг и их классификацию; параметры и критерии качества банковских услуг;	Уровень знаний об особенностях банковских услуг и их классификацию; параметры и критерии	ИЗ
Уметь: 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;	Сформировать систематическое умение ориентироваться в продуктовой линейке банка; консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка; консультировать клиентов по тарифам банка;	Уровень умения 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;	ИЗ

<p>Владеть: 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</p>	<p>Сформировать систематическое владение 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;</p>	<p>Уровень владения 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</p>	ИЗ
ПК. 3.3 Вести переговоры и устанавливать деловые контакты с клиентами			
<p>Знать: понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;</p>	<p>Получение систематических знаний О параметры и критерии качества банковских услуг; понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;</p>	<p>Уровень знаний параметров и критериев качества банковских услуг; понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;</p>	ИЗ
<p>Уметь: формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг; осуществлять обмен опытом с коллегами; организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;</p>	<p>Сформировать систематическое умение консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка; консультировать клиентов по тарифам банка; выбирать</p>	<p>Уровень умения использовать личное имиджевое воздействие на клиента; переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка; формировать собственную позитивную установку на процесс</p>	ИЗ

использовать различные формы продвижения банковских продуктов; осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов; иметь практический опыт в: консультировании клиентов по банковским продуктам и услугам	схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка; использовать личное имиджевое воздействие на клиента;	продажи банковских продуктов и услуг; осуществлять обмен опытом с коллегами; организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;	
Владеть: консультированием клиентов по тарифам банка; выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка	Сформировать систематическое владение навыками консультировать клиентов по тарифам банка; выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;	Уровень владения навыками осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг; консультировать клиентов по тарифам банка; выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка	ИЗ

ИЗ- индивидуальное задание

2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе прохождения учебной практики

Типовое задание

Наименование разделов и тем	Содержание работы
1	2
Тема 1: Понятие банковской деятельности и порядок ее организации	1. Изучить нормативную базу, которая регламентирует порядок работы российских коммерческих банков 2. Дать характеристику современным стандартам банковского обслуживания клиентов 3. Изучить понятие «банковских продуктов», «банковских операций» и «банковских услуг», «банковский сервис».
Тема 2: Изучение современных стандартов банковского обслуживания клиентов	1. Описать должностные полномочия Агента банка 2. Анализ и характеристика автоматизированного рабочего места Агента банка. 3. Анализ коммуникативных требований к Агенту банка
Тема 3: Анализ деятельности коммерческого банка в области обслуживания клиентов	1. Описать историю создания и развития банка по базе производственной практике 2. Изучить бренд, слоган и нейм банка по базе производственной практики

	3.Изучить кодекс корпоративного управления банка по базе производственной практике
Тема 4:Изучение клиентской базы банка и результатов его финансово-хозяйственной деятельности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Изучить понятие «клиентская база банка» с позиции потребительских предпочтений.Составить пример сегментации клиентов банка(любой клиентский сегмент).Составить пример портрета клиента банка(любой клиентский сегмент). 2. Произвести анализ результатов работы банка по базе производственной практики за 2020-2023 г.г. 3.Произвести анализ продуктовой линейки банка для одного из клиентских сегментов по базе производственной практике
Тема 5: Изучение цифровых сервисов банка в области продажи банковских продуктов клиентам	<ol style="list-style-type: none"> 1. Изучить ключевые результаты работы банка в области банковского обслуживания клиентов. 2. Изучить каналы продаж банковских продуктов клиентам банка по базе производственной практики. 3. Провести анализ цифровых сервисов в области продажи банковских продуктов клиентам на примере банка по базе производственной практики
Тема 6: Изучение технологии продаж банковских продуктов российскими банками	<ol style="list-style-type: none"> 1.Изучить документы, необходимые для оформления продажи банковских продуктов, согласно условий кейса. 2.Составить пример скрипта продаж одного из банковских продуктов для физических или юридических лиц на примере банка по базе производственной практики. 3. Заполнить документы,необходимые для покупки банковских продуктов согласно условий ситуационного задания.
Тема 7: Развитие конкурентных позиций банка на рынке	<ol style="list-style-type: none"> 1.Изучить понятие «конкуренции на банковском рынке с позиции различных авторов. 2.Провести конкурентный анализ банка по базе практики(прямые и косвенные конкуренты) 3.Произвести анализ конкурентных позиций банка по базе практики на основе данных исследовательских агентств.
Тема 8: Совершенствование технологии продаж банковских продуктов для клиентов	<ol style="list-style-type: none"> 1.Изучить цифровые технологии и сервисы в обслуживании клиентов которые развивает банк по базе практики 2. Выделить этапы продажи банковского продукта при помощи цифрового сервиса банка по базе практики 3. Привести пример оценки качества банковских услуг на основе ряда моделей и методик, предложенных в задании.
Тема 9. Особенности выявления потребностей потенциальных клиентов банка	<ol style="list-style-type: none"> 1.Анализ инструментов по выявлению потребностей клиентов на примере банка по базе производственной практики. 2. Построить пример проблемного и решенческого интервью. 3. Построить пример опроса клиента банка по качеству банковского обслуживания
Тема 10. Роль поведенческих мотивов	1. Изучить понятие «поведенческие мотивы клиента» при принятии им решения о покупке

корпоративных клиентов в процессе покупки банковских продуктов	банковского продукта. 2. Понятие «оттока» клиентов и его влияние на работу банка. Способы оптимизации оттока сотрудниками банка 3. Провести анализ технологий консультирования клиентов на примере работы банка по базе практики. Выделить ценностное предложение по каждому банковскому продукту из выбранной Вами продуктовой линейки.
Тема 11. Развитие стандартов качества работы банка в обслуживании клиентов	1.Провести анализ стандартов качества обслуживания клиентов на примере одного из банков. 2.Изучить Народный и Клиентский рейтинг банков. 3.Изучить требования к профессиональным компетенциям Агента банка в условиях перехода к цифровым технологиям в обслуживании клиентов.
Тема 12. Изучение проблем и перспектив работы российских коммерческих банков в обслуживании клиентов	1.Выделить на примере банка по базе практики, проблемы связанные с обслуживанием клиентов. 2.Выделить на примере банка по базе практики, перспективы связанные с обслуживанием физических или юридических лиц 3Сформировать рекомендации по совершенствованию обслуживания клиентов на примере банка по базе практики

Критерии оценивания:

- зачет «отлично» – изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы практики в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой;

- зачет «хорошо» – наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы практики в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;

- зачет «удовлетворительно» – наличие твердых знаний в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике;

- незачет «неудовлетворительно» – ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы.

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль по практике проводится в форме контроля на каждом этапе, указанном в таблице программы практики.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета с оценкой.

Аттестацию по итогам практики проводит руководитель практики от образовательной организации на основании оформленного отчета. Защита отчета проводится в форме индивидуального собеседования.