


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Агафонов Александр Викторович  
Должность: директор филиала  
Дата подписания: 05.03.2023  
Уникальный идентификатор:  
2539477a8ecf706dc9cf164bc411eb6d3c4ab06

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**  
**ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
**ЧЕБОКСАРСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ) МОСКОВСКОГО ПОЛИТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА**

**УТВЕРЖДАЮ**  
Директор филиала  
А.В. Агафонов  
«29» марта 2023 г.

# **АННОТАЦИЯ РАБОЧИХ ПРОГРАММ ПРАКТИК**

## **«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»**

### **по программе ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ**

**программа профессиональной подготовки по профессии рабочего,  
должности служащего 20002 Агент банка**

Чебоксары, 2023

**Цель учебной практики.** Целью учебной практики «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» является формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций, соответствующих виду профессиональной деятельности, ознакомление с современным учреждением банка, приобретение опыта практической работы по приобретаемой специальности.

Поставленная цель раскрывается и конкретизируется последовательным и взаимосвязанным решением ряда основных **задач**:

- закрепление теоретических знаний студентов, полученных в процессе обучения;
- освоение вида профессиональной деятельности;
- формирование общих и профессиональных компетенций;
- адаптация студентов к конкретным условиям деятельности финансово-кредитных учреждений;
- сбор, обобщение и систематизация материалов для написания отчета по учебной практике.

**Вид практики:** учебная практика «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих».

**Способы проведения учебной практики:**

- стационарная;
- выездная.

Стационарная учебная практика проводится в профильной организации, расположенной на территории г.Чебоксары.

Выездная учебная практика проводится в профильных организациях за пределами г. Чебоксары.

Учебную практику обучающиеся Филиала проходят на основании договоров, заключаемых между Филиалом и организациями, деятельность которых соответствует профессиональным компетенциям, осваиваемых в рамках образовательной программы. Срок прохождения учебной практики (72 часа) в соответствии с графиком учебного процесса.

Реализация учебной практики профессионального модуля предусматривает выполнение работ в форме практической подготовки обучающихся.

Практическая подготовка при реализации учебной практики организуется в выполнении работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью, а также демонстрации практических навыков, выполнение, моделирование обучающимися определенных видов работ для решения практических задач, связанных с будущей профессиональной деятельностью в условиях, приближенных к реальным профессиональным.

**Перечень планируемых результатов обучения по учебной практики**

В результате прохождения учебной практики обучающийся должен обладать **общими компетенциями**:

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

**профессиональными компетенциями:**

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 программы данного вида практики обучающийся должен обладать следующими знаниями, умениями и практическим опытом:

**Должен 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;

- 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;
- 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.

**Должен 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;
- 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;
- 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.

### **Должен получить практический опыт:**

- осуществления поиска информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;
- выявления мнения клиентов о качестве банковских услуг и представлении информации в банк;
- выявления потребности клиентов;
- определения преимущества банковских продуктов для клиентов; ориентировании в продуктовой линейке банка.

### **Место учебной практики в учебном плане**

Учебная практика является обязательным и представляет собой вид учебных занятий, непосредственно ориентированных на профессионально-практическую подготовку обучающихся.

Учебная практика направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется в рамках программы «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих».

Учебная практика «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» является промежуточным этапом формирования компетенций в процессе освоения ОП.

Содержание практики является логическим продолжением разделов общепрофессиональных дисциплин общегуманитарного цикла и служит основой для последующего изучения разделов, посвящённых осуществлению кредитных операций, прохождения преддипломной практик, а также формирования компетенций, связанных с осуществлением банковского дела.

Учебная практика «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» базируется на учебных дисциплинах Выполнение работ по рабочей профессии Агент банка.

Знания, умения и навыки, приобретаемые студентами в результате прохождения практики, будут использоваться в: организации работы работников банка, осуществляющих кредитные операции.

Результаты обучения, полученные при прохождении учебной практики, являются основой для формирования профессиональных умений, навыков и компетенций в сфере осуществления кредитных операций.

Формой промежуточной аттестации знаний обучаемых по очной форме обучения является зачет с оценкой.

**Цель производственной практики.** Целью производственной практики «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» является формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта для последующего освоения общих и профессиональных компетенций по специальности.

Поставленная цель раскрывается и конкретизируется последовательным и взаимосвязанным решением ряда основных **задач:**

- формирование у обучающихся комплексного представления о специфике работы с банковскими вкладами (депозитами);

- изучение функциональных процессов, связанных с организацией, продвижением и продажами банковских продуктов и услуг (в том числе, банковских вкладов);
- освоение процессов, связанных с определением потребностей клиентов в банковских продуктах; составлением и оформлением документов;
- приобретение опыта работы по организации продвижения и продаж банковских продуктов и услуг, оформлению документов, сбору и анализу информации по рынку банковских услуг;
- развитие навыков работы с клиентами банка по выстраиванию межличностного, делового общения, различными особенностями сегментации клиентов;
- содействие формированию личностных качеств, обуславливающих устойчивый интерес, активное и творческое отношение к работе специалиста по должности «Агент банка»;
- сбор, обобщение и систематизация материалов для написания отчета по производственной практике.

**Вид практики:** производственная практика «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих».

**Способы проведения производственной практики:**

- стационарная;
- выездная.

Стационарная производственная практика проводится в профильной организации, расположенной на территории г.Чебоксары.

Выездная производственная практика проводится в профильных организациях за пределами г. Чебоксары.

Производственную практику обучающиеся Филиала проходят на основании договоров, заключаемых между Филиалом и организациями, деятельность которых соответствует профессиональным компетенциям, осваиваемых в рамках ОП. Срок прохождения производственной практики (72 часа) в соответствии с графиком учебного процесса.

Реализация производственной практики профессионального модуля предусматривает выполнение работ в форме практической подготовки обучающихся.

Практическая подготовка при реализации производственной практики профессионального модуля организуется в выполнении работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью, а также демонстрации практических навыков, выполнение, моделирование обучающимися определенных видов работ для решения практических задач, связанных с будущей профессиональной деятельностью в условиях, приближенных к реальным профессиональным.

**Перечень планируемых результатов обучения по производственной практики**

В результате прохождения производственной практики обучающийся должен обладать **общими компетенциями:**

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

**профессиональными компетенциями:**

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 программы данного вида практики обучающийся должен обладать следующими знаниями, умениями и практическим опытом:

**Должен 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;

- 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;
- 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.

**Должен 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;
- 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;
- 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.



### **Должен получить практический опыт:**

- организации процессов продвижения и продаж банковских продуктов и услуг (в т.ч. банковских вкладов) в соответствии с текущими планами и стандартами банка;
- оформления документов и ведения диалогов на профессиональную тематику.

### **Место производственной практики в учебном плане**

Производственная практика является обязательным и представляет собой вид учебных занятий, непосредственно ориентированных на профессионально-практическую подготовку обучающихся.

Производственная практика направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется в рамках «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих».

Практику обучающиеся по очной проходят во втором семестре.

Производственная практика «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» является промежуточным этапом формирования компетенций в процессе освоения ОП.

Содержание практики является логическим продолжением разделов общепрофессиональных дисциплин общегуманитарного цикла и служит основой для последующего изучения разделов, посвящённых осуществлению кредитных операций, прохождения преддипломной практик, а также формирования компетенций, связанных с осуществлением банковского дела.

Производственная практика «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» базируется на дисциплинах:

Выполнение работ по рабочей профессии Агент банка.

Знания, умения и навыки, приобретаемые студентами в результате прохождения практики, будут использоваться в: организации работы работников банка, осуществляющих кредитные операции.

Результаты обучения, полученные при прохождении производственной практики, являются основой для формирования профессиональных умений, навыков и компетенций в сфере осуществления кредитных операций.

Формой промежуточной аттестации знаний обучаемых по очной форме обучения является зачет с оценкой.