

ПРИЛОЖЕНИЕ к  
ОПОП по специальности  
38.02.07 Банковское дело

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ  
(по профилю специальности) ПРАКТИКИ**

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

**специальность 38.02.07 Банковское дело**  
среднего профессионального образования

Санкт – Петербург  
2022 г.



## СОДЕРЖАНИЕ

|   |    |
|---|----|
| Аннотация   | 4  |
| 1. Паспорт программы практики   | 5  |
| 2. Структура и содержание программы практики  | 6  |
| 2.1 Объем и виды производственной (по профилю специальности) практики по ПМ 03. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»                                  | 6  |
| 2.2 Содержание учебной и производственной (по профилю специальности) практики по профессиональному модулю ПМ 03. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» | 6  |
| 2.2.1 Содержание учебной практики ПМ 03. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»   | 9  |
| 2.2.2 Контроль и оценка результатов освоения общих и профессиональных компетенций при прохождении учебной практики  | 10 |
| 2.2.3 Содержание производственной (по профилю специальности) практики ПМ 03. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»                                     | 11 |
| 2.2.4 Контроль и оценка результатов освоения общих и профессиональных компетенций при прохождении производственной практики (по профилю специальности)  | 13 |
| 3. Условия реализации учебной и производственной (по профилю специальности) практики  | 14 |

## Аннотация

Учебная и производственная (по профилю специальности) практика является обязательным разделом программы подготовки специалиста среднего звена (ППССЗ), обеспечивающим реализацию Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО). Практика представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся.

Целью практики является формирование профессиональных и общих компетенций по специальности.

Общий объем времени на проведение практики определяется ФГОС СПО, сроки проведения устанавливаются образовательной организацией в соответствии с ППССЗ образовательной организации.

Учебная и производственная (по профилю специальности) практика проводится образовательной организацией в рамках профессионального модуля ПМ 03. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» и реализуются концентрированно, после окончания теоретических занятий в рамках профессиональных модулей.

Учебная практика направлена на получение практического опыта и выработки навыков при обслуживании клиентов банка. Учебная практика проводится в образовательной организации.

Производственная (по профилю специальности) практика направлена на освоение обучающимися общих и профессиональных компетенций и проводится в коммерческих банках.

Форма отчетности обучающихся по учебной и производственной (по профилю специальности) практике – отчет, включающий задание на практику, дневник, характеристику и аттестационный лист, а также результаты работы, выполненной в период практики в соответствии с заданием.

Программа учебной и производственной (по профилю специальности) практики разработана образовательной организацией на основе:

– Федерального государственного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело (Зарегистрировано в Минюсте России 26.02.2018 г. № 50135);

– Положения об организации учебной и производственной практики обучающихся СПб ГБПОУ «Петровский колледж»;

– Рабочей программы профессионального модуля по ПМ 03. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» ППССЗ специальности 38.02.07 Банковское дело.

## 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

### 1.1. Область применения программы

Программа учебной и производственной (по профилю специальности) практики (далее программа практики) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности: 38.02.07 Банковское дело в части освоения видов деятельности (ВД):

1. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

Рабочая программа учебной и производственной (по профилю специальности) практики может быть использована в программах дополнительного профессионального образования: в программах повышения квалификации работников банковской сферы и в программах переподготовки на базе среднего (полного) образования или профессионального образования. Опыт работы не требуется.

### 1.2. Количество часов, отводимое на практику:

всего – **108** часов, в том числе:

учебной практики – **36** часов,

производственной (по профилю специальности) практики – **72** часа.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

### 2.1. Объем и виды практики по ПМ 03. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

| Вид практики  | Количество часов                          | Форма проведения         |
|---|---|--------------------------|
| <b>Учебная</b>  | <i>Пу</i>                                 |                          |
| УП 03.01  | <b>36</b>                                 | <i>Концентрированная</i> |
| <i>Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачет</i> |   |                          |
| <b>Производственная (по профилю специальности) практика</b>   | <i>Пп</i>                                 |                          |
| ПП 03.01  | <b>72</b>                                 | <i>Концентрированная</i> |
| <i>Вид промежуточной аттестации: дифференцированный зачет</i> |   |                          |
| <b>Итого</b>  | <i>Побщ = Пу+Пп</i><br><b>108 = 36+72</b> |                          |

### 2.2. Содержание учебной и производственной (по профилю специальности) практики по профессиональному модулю ПМ 03. «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

Цели и задачи учебной и производственной (по профилю специальности) практики.

С целью овладения указанным видом деятельности и следующими профессиональными и общими 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.

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 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения;

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.

обучающийся должен:

**иметь практический опыт:**

ПО1 консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам;

**уметь:**

У1 осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;

У2 выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;

У3 выявлять потребности клиентов;

У4 определять преимущества банковских продуктов для клиентов;

У5 ориентироваться в продуктовой линейке банка;

У6 консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;

У7 консультировать клиентов по тарифам банка;

У8 выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;

У9 формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;

У10 использовать личное имиджевое воздействие на клиента;

У11 формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;

У12 организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;

У13 использовать различные формы продвижения банковских продуктов;

У14 осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов;

У15 переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;

У16 осуществлять обмен опытом с коллегами;

**знать:**

31 определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;

32 классификацию банковских операций;

33 особенности банковских услуг и их классификацию;

34 параметры и критерии качества банковских услуг;

35 понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;

- 36 структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;
- 37 определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;
- 38 понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;
- 39 продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;
- 310 основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;
- 311 организационно-управленческую структуру банка;
- 312 составляющие успешного банковского бренда;
- 313 роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;
- 314 понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;
- 315 особенности продажи банковских продуктов и услуг;
- 316 основные формы продаж банковских продуктов;
- 317 политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;
- 318 условия успешной продажи банковского продукта;
- 319 этапы продажи банковских продуктов и услуг;
- 320 организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;
- 321 отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;
- 322 способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;
- 323 способы продвижения банковских продуктов;
- 324 правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;
- 325 принципы взаимоотношений банка с клиентами;
- 326 психологические типы клиентов;
- 327 приёмы коммуникации;
- 328 способы выявления потребностей клиентов;
- 329 каналы для выявления потенциальных клиентов.



### 2.2.1. Содержание обучения по учебной практике

| Коды ПК  | Наименование разделов ПМ  | Виды работ   | Содержание заданий по виду работ   | Кол-во часов |
|--|---|--|--|--------------|
| ПК 1.1.<br>Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов<br>ПК 1.4.<br>Осуществлять межбанковские расчеты<br>ПК 1.6.<br>Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт<br>ПК 2.2.<br>Осуществлять и оформлять выдачу кредитов | МДК 03.01<br>Выполнение работ по должности служащего 20002<br>Агент банка | Выполнение работ по должностям банковских служащих | 1 Организационно – экономическая характеристика коммерческого банка:<br>- организационно – правовая форма;<br>- история создания банка;<br>- юридический адрес головного офиса;<br>- местонахождение доп. офиса;<br>- бренд, name, логотип;<br>- слоган, миссия и ценности банка;<br>- рейтинг;<br>- основные финансовые показатели деятельности банка.<br>2 Определить продуктовую линейку банка для частных лиц: вклады, кредиты, банковские карты, др.<br>3 Определить продуктовую линейку банка для корпоративных клиентов.<br>4 Подготовить презентацию коммерческого банка.<br>5 Соблюдать порядок приема платежей и расчетно-кассового обслуживания клиентов.<br>6 Выявить потребности клиента банка.<br>7 Провести идентификацию клиента.<br>8 Определить признаки подлинности и платежеспособности банкнот и монет.<br>9 Составить скрипт продажи.<br>10 Консультировать клиента по условиям РКО.<br>11 Подобрать тариф в соответствии с потребностью клиента.<br>12 Открыть счет клиенту в валюте Российской Федерации.<br>13 Оформить взнос наличных на открытый в банке счет.<br>14 Подготовить презентацию линейки тарифов, их характеристик (с учетом «Характеристика –Преимущества - Выгоды».<br>15 Консультирование клиента по условиям использования и преимуществам банковских карт.<br>16 Подготовить презентацию линейки банковских карт, их характеристик (с учетом «Характеристика – Преимущества - Выгоды».<br>17 Осуществить кросс продажи банковских продуктов. | 36           |

**2.2.2. Контроль и оценка результатов освоения общих и профессиональных компетенций при прохождении учебной практики**

| Код компетенции (ПК, ОК)                                 | Виды работ по практике                             | Основные показатели оценки результата (ОПОР) <sup>1</sup>   | Контроль <sup>2</sup>   |
|--|--|---|---|
| ПК 1.1.<br>ПК 1.4.<br>ПК 1.6.<br>ПК 2.2.<br>ОК 1-6, 9-11 | Выполнение работ по должностям банковских служащих | Полнота определения продуктовой линейки банка для частных лиц.<br>Полнота определения продуктовой линейки банка для корпоративных клиентов.<br>Полнота презентации коммерческого банка.<br>Правильность соблюдения порядка приема платежей и расчетно-кассового обслуживания клиентов.<br>Правильность выявления потребностей клиента банка.<br>Правильность проведения идентификации клиента.<br>Правильность определения признаков подлинности и платежеспособности банкнот и монет.<br>Правильность составления скрипта продажи.<br>Правильность консультирования клиента по условиям РКО.<br>Правильность подбора тарифа в соответствии с потребностью клиента.<br>Правильность заполнения документов при открытии счета клиенту в валюте Российской Федерации.<br>Правильность оформления вноса наличных на открытый в банке счет.<br>Полнота презентации линейки тарифов, их характеристик (с учетом «X – П – В»).<br>Правильность консультирования клиента по условиям использования и преимуществ банковских карт.<br>Полнота презентации линейки банковских карт, их характеристик (с учетом «X – П – В»).<br>Правильность осуществления кросс продажи банковских продуктов. | ОУП<br>ОУП<br>АДПН<br>АДПН<br>АДПН<br>АДПН<br>АДПН<br>АДПН<br>ОУП<br>АДПН<br>АДПН<br>ОУП<br>ОУП<br>АДПН<br>АДПН<br>АДПН<br>АДПН<br>АДПН<br>АДПН |

<sup>1</sup> Основные показатели оценки результата (ОПОР) – определяются по видам работ;

<sup>2</sup> АДПН – анализ демонстрации полученного навыка; ОУП - отчет по учебной практике.

### 2.2.3. Содержание обучения по производственной (по профилю специальности) практике

| Коды ПК  | Наименование разделов ПМ (из программы ПМ)                          | Виды работ (из программы ПМ)                       | Содержание заданий по виду работ  | Кол-во часов |
|--|---|--|---|--------------|
| ПК 1.1.<br>Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов<br>ПК 1.4.<br>Осуществлять межбанковские расчеты<br>ПК 1.6.<br>Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт<br>ПК 2.2.<br>Осуществлять и оформлять выдачу кредитов | МДК 03.01 Выполнение работ по должности служащего 20002 Агент банка | Выполнение работ по должностям банковских служащих | 1 Организационно – экономическая характеристика коммерческого банка:<br>- организационно – правовая форма;<br>- история создания банка;<br>- юридический адрес головного офиса;<br>- местонахождение доп. офиса;<br>- бренд, name, логотип;<br>- слоган, миссия и ценности банка;<br>- рейтинг;<br>- основные финансовые показатели деятельности банка.<br>2 Определить продуктовую линейку банка для частных лиц: вклады, кредиты, банковские карты, др.<br>3 Провести оценку продуктового ряда по вкладам, предлагаемый коммерческим банком для физических лиц в соответствии с Принципами его формирования из Стандарта качества вкладов физических лиц.<br>4 Определить продуктовую линейку банка для корпоративных клиентов. Виды тарифов.<br>5 Провести сравнительный анализ цен на аналогичные основные банковские продукты (2 вида продукта) у банков – конкурентов (с 2 любыми банками).<br>6 Привести примеры кросс - продаж, совершаемых операционистами в банке при обслуживании клиентов.<br>7 Привести примеры используемых скриптов продаж банковских продуктов или услуг физическим лицам в банке.<br>8 Привести примеры используемых скриптов горячего обзвона действующего клиента сотрудником банка (продажа банковских продуктов или услуг).<br>9 Привести примеры используемых скриптов холодного обзвона клиента сотрудником банка (продажа банковских продуктов или услуг).<br>10 Анализ параметров привлекательности банка для клиентов и критерии выбора банка клиентами.<br>11 Составить анкету для выявления потребностей клиентов в | 72           |

|  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|
|  |  |  | <p>банковских продуктах и услугах.</p> <p>12 Составить анкету опроса клиентов о качестве обслуживания в банке.</p> <p>13 Привести примеры мероприятий, используемых банком для продвижения своих продуктов и услуг.</p> <p>14 Подготовить презентацию банковских продуктов (<i>не менее трех продуктов</i>) банка.</p> |  |
|--|--|--|--|--|

## 2.2.4. Контроль и оценка результатов освоения общих и профессиональных компетенций при прохождении производственной (по профилю специальности) практики

| Код компетенции (ПК, ОК)                                 | Виды работ по практике                             | Основные показатели оценки результата (ОПОР)   | Контроль <sup>3</sup> |
|--|--|--|-----------------------|
| ПК 1.1.<br>ПК 1.4.<br>ПК 1.6.<br>ПК 2.2.<br>ОК 1-6, 9-11 | Выполнение работ по должностям банковских служащих | <p>Полнота определения продуктовой линейки банка для частных лиц: вклады, кредиты, банковские карты, др.</p> <p>Правильность оценки продуктового ряда по вкладам, предлагаемый коммерческим банком для физических лиц в соответствии с Принципами его формирования из Стандарта качества вкладов физических лиц.</p> <p>Полнота определения продуктовой линейки банка для корпоративных клиентов. Виды тарифов.</p> <p>Правильность анализа цен на аналогичные основные банковские продукты (2 вида продукта) у банков – конкурентов (с 2 любыми банками).</p> <p>Правильность примеров кросс - продаж, совершаемых операционистами в банке при обслуживании клиентов.</p> <p>Правильность примеров используемых скриптов продаж банковских продуктов или услуг физическим лицам в банке.</p> <p>Правильность примеров используемых скриптов горячего обзвона действующего клиента сотрудником банка (продажа банковских продуктов или услуг).</p> <p>Правильность примеров используемых скриптов холодного обзвона клиента сотрудником банка (продажа банковских продуктов или услуг).</p> <p>Правильность анализа параметров привлекательности банка для клиентов и критерии выбора банка клиентами.</p> <p>Правильность составления анкеты для выявления потребностей клиентов в банковских продуктах и услугах.</p> <p>Правильность составления анкеты опроса клиентов о качестве обслуживания в банке.</p> <p>Правильность примеров мероприятий, используемых банком для продвижения своих продуктов и услуг.</p> <p>Полнота презентации банковских продуктов (<i>не менее трех продуктов</i>) банка.</p> | ОПП                   |

<sup>3</sup> Н – наблюдение; ДЭ – демонстрационный экзамен, ЭО – экспертная оценка руководителя; АДПН – анализ демонстрации полученного навыка; ОУП - отчет по учебной практике; ОПП – отчёт по производственной практике

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (по профилю специальности) ПРАКТИКИ**

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению учебной и производственной (по профилю специальности) практики**

Реализация программы в части *учебной практики* предполагает наличие учебных аудиторий для каждой подгруппы, оснащенных:

- 1 шкафы офисные,
- 2 3 стола преподавательские,
- 3 ПК, интерактивная доска, проектор,
- 4 доска стеклянная,
- 5 столы ученические, стулья ученические,
- 6 счетчик-сортировщик банкнот DoCash DC-45V,
- 7 POS-терминал для эквайринга POS Terminal S80 (3 ед.),
- 8 принтер чеков Thermal printer MPRINT T58,
- 9 детектор подлинности банкнот DoCash BIGD.

Реализация программы в части *производственной (по профилю специальности) практики* проходит на базе коммерческих банков, с которыми заключены договоры:

- ПАО Сбербанк
- Банк ВТБ (ПАО)
- АКБ "Абсолют банк" (ПАО)
- АО "Альфа-Банк"
- ПАО "Банк "Санкт-Петербург"
- ПАО "МТС- Банк"

#### **3.2. Информационное обеспечение организации и проведения учебной и производственной (по профилю специальности) практики, рекомендуемые учебные издания, Интернет-ресурсы, дополнительная литература**

1. Федеральный государственный образовательный стандарт по специальности среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 67 от 05.02.2018 г., утвержденный Министерством юстиции от 26.02.2018 г. № 50135;

2. Учебный план по специальности 38.02.07 Банковское дело;

3. Положение об организации учебной и производственной практики обучающихся СПб ГБПОУ «Петровский колледж»;

4. Методические рекомендации по планированию и организации учебной и производственной практики, перечень утвержденных заданий по видам и этапам практики, рекомендации по выполнению отчетов по практике, оценочные материалы

в условиях действия Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, разработанные образовательным учреждением.

5. Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов. Постановление Госстандарта РФ от 26.12.1994 № 367.

6. Профессиональный стандарт Специалист по платежным услугам (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 14 ноября 2016 г. № 645н)

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы, рекомендуемых для выполнения заданий и этапов практики.

Основные источники:

1 Стародубцева, Е. Б. Основы банковского дела : учебник для СПО. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2019. — 288 с. 2019.ЭБС "ZNANIUM"

2 Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для СПО / В. А. Боровкова [и др.]; под редакцией В. А. Боровковой. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 390 с. ЭБС ЮРАЙТ

Дополнительные источники:

1 Банковское дело. Практикум: учебное пособие для СПО / О. И. Ларина. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 234 с. ЭБС ЮРАЙТ

Интернет-ресурсы

1 <http://www.cbr.ru/> «Центральный Банк Российской Федерации»

2 <http://www.banki.ru/> Банки Ру

3 Официальные сайты коммерческих банков РФ

### **3.3. Общие требования к организации учебной и производственной (по профилю специальности) практики**

Освоению программы практики должно предшествовать изучение общепрофессиональных дисциплин и междисциплинарного курса (МДК) соответствующего профиля в соответствии с учебным планом:

- ОП.01 Экономика организации
- ОП.10 Денежная и банковская статистика
- ОП.11 Финансы, денежное обращение и кредит
- ПМ.01 Ведение расчетных операций
- ПМ.02 Осуществление кредитных операций.

Обязательным условием допуска к производственной (по профилю специальности) практике по ПМ.03 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» является освоение программы профессионального модуля для получения первичных профессиональных знаний и навыков, а также сдача дифференцированного зачета по МДК.

Также должны соблюдаться:

- требования к соблюдению банковской тайны
- требования к соблюдению техники безопасности и пожарной безопасности.

### **3.4. Кадровое обеспечение организации и проведения учебной и производственной (по профилю специальности) практики**

3.4.1. Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой в образовательном учреждении: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля и специальности.

3.4.2. Требования к квалификации специалистов, осуществляющих руководство практикой в организации: должны иметь высшее, или среднее профессиональное образование по профилю специальности, занимающие должность руководителя среднего или высшего звена управления в подразделениях коммерческого банка.