

Документ подписан простой электронной подписью  
 Информация о владельце:  
 ФИО: Макушев Андрей Евгеньевич  
 Должность: Ректор  
 Дата подписания: 04.07.2023 11:47:02  
 Уникальный программный ключ:  
 4c46f2d9ddda3fafb9e57683d11e5a4257b6ddfe

# МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

## "Чувашский государственный аграрный университет"

(ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ)

Кафедра Финансов и кредита

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной  
и научной работе



Л.М. Корнилова

14.06.2023 г.

### Б2.О.06(П)

### Производственная практика, исследовательская работа

рабочая программа практики

Направление подготовки 43.03.01 Сервис  
Направленность (профиль) Сервис в банках

Квалификация **Бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 108

в том числе:

аудиторные занятия 12

самостоятельная работа 96

Виды контроля:

зачет с оценкой

#### Распределение часов дисциплины по семестрам

| Семестр<br>(<Курс>.<Семестр<br>на курсе>)  | 7 (4.1) |     | Итого |     |
|--------------------------------------------|---------|-----|-------|-----|
| Неделя                                     |         |     |       |     |
| Вид занятий                                | уп      | рп  | уп    | рп  |
| Практические                               | 12      | 12  | 12    | 12  |
| В том числе в<br>форме<br>практ.подготовки | 80      | 80  | 80    | 80  |
| Итого ауд.                                 | 12      | 12  | 12    | 12  |
| Контактная работа                          | 12      | 12  | 12    | 12  |
| Сам. работа                                | 96      | 96  | 96    | 96  |
| Итого                                      | 108     | 108 | 108   | 108 |

Программу составил(и):

*канд. экон. наук, доц., Алексеева Н.В.*

При разработке рабочей программы практики "Производственная практика, исследовательская работа" в основу положены:

1. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 43.03.01 Сервис (приказ Минобрнауки России от 08.06.2017 г. № 514).

2. Учебный план: Направление подготовки 43.03.01 Сервис

Направленность (профиль) Сервис в банках, одобренный Ученым советом ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ от 14.06.2023 г., протокол № 17.

Рабочая программа практики проходит согласование с использованием инструментов электронной информационно-образовательной среды Университета.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой Корнилова Л.М.

Заведующий выпускающей кафедрой Алексеева Н.В.

Председатель методической комиссии факультета Медведева Т.А.

Директор научно-технической библиотеки Викторова В.А.

| 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.1                       | формирование у будущих бакалавров навыков профессиональной деятельности, на основе ранее полученных теоретических знаний с сфере основ функционирования сервисных организаций; сбор, систематизация и обобщение материала по деятельности организаций сервиса для подготовки научного исследования. |

| 2. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ООП |                                                                                                   |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Цикл (раздел) ОПОП:               | Б2.О                                                                                              |
| 2.1                               | <b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>                                      |
| 2.1.1                             | Организация банковского кредитного обслуживания                                                   |
| 2.1.2                             | Технология обслуживания в кредитных организациях                                                  |
| 2.1.3                             | Финансовый мониторинг в банковской сфере                                                          |
| 2.1.4                             | Банковский маркетинг                                                                              |
| 2.1.5                             | Инновации в сервисе                                                                               |
| 2.1.6                             | Маркетинг                                                                                         |
| 2.1.7                             | Учебная практика, исследовательская практика                                                      |
| 2.1.8                             | Учебная практика, ознакомительная практика                                                        |
| 2.2                               | <b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной практики необходимо как предшествующее:</b> |
| 2.2.1                             | Страхование в сервисе                                                                             |

| 3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| ОПК-4. Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов                                                                                                                                                                                                                                                                      |  |
| ОПК-4.1 Осуществляет маркетинговые исследования сервисного рынка, потребителей, конкурентов                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  |
| ОПК-4.2 Знает и умеет использовать основные методы продаж услуг, в том числе он-лайн                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |
| ОПК-4.3 Осуществляет продвижение услуг по основным направлениям, в том числе в сети Интернет                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |
| ПК-1. Способен самостоятельно осуществлять поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов                                                                                                                                                                                         |  |
| ПК-1.1 Самостоятельно осуществляет поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
| ПК-1.2 Участвует в формировании базы потенциальных клиентов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  |
| ПК-2. Способен проводить аналитическую и исследовательскую работу по получению необходимой информации об основных показателях финансовой ситуации клиента, в том числе информации, составляющей его особенности, по проведению предварительного и текущего мониторинга финансовых возможностей клиента для выбора оптимальных параметров приобретаемых им финансовых продуктов |  |
| ПК-2.1 Самостоятельно проводит аналитическую и исследовательскую работу по получению необходимой информации об основных показателях финансовой ситуации клиента                                                                                                                                                                                                                |  |
| ПК-2.2 Осуществляет предварительный и текущий мониторинг финансовых возможностей клиента для выбора оптимальных параметров приобретаемых им финансовых продуктов                                                                                                                                                                                                               |  |
| ПК-12. Способен участвовать в разработке инновационных решений при осуществлении сервисной деятельности                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
| ПК-12.1 Способен использовать, организационно-управленческие инновации, связанные с новыми формами управления, видами услуг, более эффективными формами обслуживания                                                                                                                                                                                                           |  |
| ПК-12.2 Способен использовать информационно-технологические инновации, связанные с внедрением нового программного обеспечения, автоматизацией процессов, новых технических и технологических решений                                                                                                                                                                           |  |

**В результате освоения практики обучающийся должен**

|       |                                                                                                                                                                           |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.1   | <b>Знать:</b>                                                                                                                                                             |
| 3.1.1 | - основы продвижение услуг организации сервиса по основным направлениям, в том числе в сети Интернет; методы продаж услуг, в том числе он-лайн;                           |
| 3.1.2 | - основы организации маркетинговых исследований сервисного рынка, потребителей, конкурентов;                                                                              |
| 3.1.3 | - организационно-управленческие инновации, связанные с новыми формами управления, видами услуг, более эффективными формами обслуживания;                                  |
| 3.1.4 | - информационно-технологические инновации, связанные с внедрением нового программного обеспечения, автоматизацией процессов, новых технических и технологических решений; |
| 3.1.5 | - предварительный и текущий мониторинг финансовых возможностей клиента для выбора оптимальных параметров приобретаемых им финансовых продуктов;                           |
| 3.1.6 | - систему показателей, характеризующих особенности деятельности организаций сервиса;                                                                                      |

|            |                                                                                                                                                                                                       |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.1.7      | - инструментарий проведения научных исследований и обобщения, обработки сформированного материала для представления отчетов, аналитических справок.                                                   |
| <b>3.2</b> | <b>Уметь:</b>                                                                                                                                                                                         |
| 3.2.1      | - осуществлять маркетинговые исследования сервисного рынка, потребителей, конкурентов;                                                                                                                |
| 3.2.2      | - осуществлять поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента;                                                                                                                                  |
| 3.2.3      | - формировать базу потенциальных клиентов;                                                                                                                                                            |
| 3.2.4      | - проводить аналитическую и исследовательскую работу по получению необходимой информации об основных показателях финансовой ситуации клиента;                                                         |
| 3.2.5      | - рекомендовать и использовать организационно-управленческие инновации, связанные с новыми формами управления, видами услуг, более эффективными формами обслуживания;                                 |
| 3.2.6      | - использовать основные методы продаж услуг, в том числе он-лайн;                                                                                                                                     |
| 3.2.7      | - использовать информационно-технологические инновации, связанные с внедрением нового программного обеспечения, автоматизацией процессов, новых технических и технологических решений;                |
| 3.2.8      | - осуществлять сбор, систематизация и обобщение материала по деятельности организаций сервиса для подготовки научного исследования.                                                                   |
| <b>3.3</b> | <b>Иметь навыки и (или) опыт деятельности:</b>                                                                                                                                                        |
| 3.3.1      | - осуществлять предварительный и текущий мониторинг финансовых возможностей клиента для выбора оптимальных параметров приобретаемых им финансовых продуктов;                                          |
| 3.3.2      | - использования различных социально-экономических методов для анализа тенденций развития сервиса;                                                                                                     |
| 3.3.3      | - анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности организаций сервиса и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; |
| 3.3.4      | - проводить и организовывать маркетинговые исследования сервисного рынка, потребителей, конкурентов;                                                                                                  |
| 3.3.5      | - критически оценивать материал по информационным источникам, формировать собственное суждение по заданной теме исследования, выполнять научные исследования по актуальной тематике.                  |

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

| Наименование разделов и тем /вид занятия/ | Семестр / Курс | Часов | Компетен-ции                                                                          | Литература                         | Инте ракт. | Прак. подг. | Примечание |
|-------------------------------------------|----------------|-------|---------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|------------|-------------|------------|
| <b>Раздел 1. Подготовительный этап</b>    |                |       |                                                                                       |                                    |            |             |            |
| 1. Собрание по практике. /Пр/             | 7              | 1     | ОПК-4.1<br>ОПК-4.2<br>ОПК-4.3<br>ПК-12.1<br>ПК-12.2<br>ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-2.1<br>ПК-2.2 | Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.1<br>Л2.2 Л2.3 | 0          | 1           |            |

|                                                            |   |   |                                                                                          |                                     |   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------------------------------------|---|---|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2. Инструктаж по охране труда и технике безопасности. /Пр/ | 7 | 1 | ОПК-4.1<br>ОПК-4.2<br>ОПК-4.3<br>ПК-12.1<br>ПК-12.2<br>ПК-1.1 ПК-1.2<br>ПК-2.1<br>ПК-2.2 | Л1.1 Л1.2<br>Л1.3 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3 | 0 | 1 | Практическая подготовка при проведении практики организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. В рамках производственной практики обучающийся выполняет работы, относящиеся к типу задач профессиональной деятельности «исследовательский», а именно консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг. |
|------------------------------------------------------------|---|---|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                  |   |   |                                                                                       |                                                |   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|---|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| СРС по разделу /Ср/                              | 7 | 2 | ОПК-4.1<br>ОПК-4.2<br>ОПК-4.3<br>ПК-12.1<br>ПК-12.2<br>ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-2.1<br>ПК-2.2 | Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.1<br>Л2.2 Л2.3<br>Э1 Э2 Э3 | 0 | 2 | Изучение основ охраны труда и техники безопасности. Практическая подготовка при проведении практики организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. В рамках производственной практики обучающийся выполняет работы, относящиеся к типу задач профессиональной деятельности «исследовательский», а именно консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг. |
| <b>Раздел 2. Основной производственный этап.</b> |   |   |                                                                                       |                                                |   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |   |   |                                                                                                        |                                              |   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1. Теоретические и практические основы маркетингового исследования рынка, организации продажи и продвижения сервисных продуктов.</p> <p>1.1. Основы теории маркетинговых исследований рынка банковских услуг, организации продажи и продвижения банковских продуктов. Современные подходы и методы поиска и привлечения новых клиентов целевого сегмента. /Пр/</p> | 7 | 2 | <p>ОПК-4.1<br/>ОПК-4.2<br/>ОПК-4.3<br/>ПК-12.1<br/>ПК-12.2<br/>ПК-1.1 ПК-1.2<br/>ПК-2.1<br/>ПК-2.2</p> | <p>Л1.1 Л1.2<br/>Л1.3 Л2.1<br/>Л2.2 Л2.3</p> | 0 | 2 | <p>Практическая подготовка при проведении практики организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. В рамках производственной практики обучающийся выполняет работы, относящиеся к типу задач профессиональной деятельности «исследовательский», а именно консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг.</p> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                   |   |   |                                                                                          |                                     |   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.2. Исследование рынка банковских депозитных продуктов для физических лиц по банковскому сектору РФ. Оценка места исследуемого банка на данном рынке. Организация продажи и продвижения депозитных продуктов в практике деятельности исследуемого банка.<br>/Пр/ | 7 | 2 | ОПК-4.1<br>ОПК-4.2<br>ОПК-4.3<br>ПК-12.1<br>ПК-12.2<br>ПК-1.1 ПК-1.2<br>ПК-2.1<br>ПК-2.2 | Л1.1 Л1.2<br>Л1.3 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3 | 0 | 2 | Практическая подготовка при проведении практики организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. В рамках производственной практики обучающийся выполняет работы, относящиеся к типу задач профессиональной деятельности «исследовательский», а именно консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг. |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                              |   |   |                                                                                       |                                    |   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.3. Исследование рынка банковских кредитных продуктов для физических лиц по банковскому сектору РФ. Оценка места исследуемого банка на данном рынке. Организация продажи и продвижения кредитных продуктов в практике деятельности исследуемого банка. /Пр/ | 7 | 2 | ОПК-4.1<br>ОПК-4.2<br>ОПК-4.3<br>ПК-12.1<br>ПК-12.2<br>ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-2.1<br>ПК-2.2 | Л1.1 Л1.2<br>Л1.3Л2.1<br>Л2.2 Л2.3 | 0 | 2 | Практическая подготовка при проведении практики организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. В рамках производственной практики обучающийся выполняет работы, относящиеся к типу задач профессиональной деятельности «исследовательский», а именно консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг. |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                      |   |   |                                                                                          |                                     |   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2. Обзор технологических новаций и современных программных продуктов в банковской деятельности. /Пр/ | 7 | 1 | ОПК-4.1<br>ОПК-4.2<br>ОПК-4.3<br>ПК-12.1<br>ПК-12.2<br>ПК-1.1 ПК-1.2<br>ПК-2.1<br>ПК-2.2 | Л1.1 Л1.2<br>Л1.3 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3 | 0 | 1 | Практическая подготовка при проведении практики организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. В рамках производственной практики обучающийся выполняет работы, относящиеся к типу задач профессиональной деятельности «исследовательский», а именно консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг. |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |   |                                                                                          |                                     |   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3. Теоретические основы и современная практика предварительного и текущего мониторинга финансовых возможностей клиента для выбора оптимальных параметров приобретаемых им финансовых продуктов.<br>Оценка практики реализации данного мониторинга по исследуемому банку. /Пр/ | 7 | 1 | ОПК-4.1<br>ОПК-4.2<br>ОПК-4.3<br>ПК-12.1<br>ПК-12.2<br>ПК-1.1 ПК-1.2<br>ПК-2.1<br>ПК-2.2 | Л1.1 Л1.2<br>Л1.3 Л2.1<br>Л2.2 Л2.3 | 0 | 1 | Практическая подготовка при проведении практики организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. В рамках производственной практики обучающийся выполняет работы, относящиеся к типу задач профессиональной деятельности «исследовательский», а именно консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг. |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |   |   |                                                                                                        |                                              |   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>4. Индивидуальное задание:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- характеристика работы подразделений и специалистов исследуемого банка по поиску и привлечению новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов;</li> <li>- сбор информации и подготовка чернового варианта 1 главы по теме выпускной квалификационной работы.</li> </ul> <p>/Пр/</p> | 7 | 2 | <p>ОПК-4.1<br/>ОПК-4.2<br/>ОПК-4.3<br/>ПК-12.1<br/>ПК-12.2<br/>ПК-1.1 ПК-1.2<br/>ПК-2.1<br/>ПК-2.2</p> | <p>Л1.1 Л1.2<br/>Л1.3 Л2.1<br/>Л2.2 Л2.3</p> | 0 | 2 | <p>Практическая подготовка при проведении практики организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. В рамках производственной практики обучающийся выполняет работы, относящиеся к типу задач профессиональной деятельности «исследовательский», а именно консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг.</p> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                            |   |    |                                                                    |                       |   |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------|---|----|--------------------------------------------------------------------|-----------------------|---|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| СРС по разделу 2. /Ср/     | 7 | 94 | ОПК-4.1<br>ПК-12.1<br>ПК-12.2<br>ПК-1.1 ПК-1.2<br>ПК-2.1<br>ПК-2.2 | Л1.1 Л1.3<br>Э1 Э2 Э3 | 0 | 66 | Систематизация материала, подготовка отчета. Практическая подготовка при проведении практики организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. В рамках производственной практики обучающийся выполняет работы, относящиеся к типу задач профессиональной деятельности «исследовательский», а именно консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг. |
| Зачет с оценкой /ЗачётСОц/ | 7 | 0  | ОПК-4.1<br>ПК-12.1<br>ПК-12.2<br>ПК-1.1 ПК-1.2<br>ПК-2.1<br>ПК-2.2 | Л1.1 Л1.3             | 0 | 0  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

## 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 5.1. Примерный перечень вопросов к зачету

- Опишите организационно-управленческие инновации, связанные с новыми формами управления, видами услуг, более эффективными формами обслуживания.
- Назовите методы и инструменты маркетингового исследования рынка.
- Что входит в понятие предварительный и текущий мониторинг финансовых возможностей клиента.
- Какие источники информации использовались в ходе исследования рынков банковских розничных продуктов?
- Какие способы продвижения банковских услуг Вы знаете?
- Перечислите виды операций и услуг банка по розничному обслуживанию.
- В чем состоит деятельность по продвижению банковского продукта на рынок.
- Какими качествами должен обладать банковский специалист по продажам услуг для населения.
- В чем значение внедрения технологических новаций и обновления программных продуктов в банковской деятельности.
- Что такое - клиентская база.
- Что включает в себя понятие - коммуникационная стратегия банковского маркетинга.

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 13.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | В ходе прохождения практики какие информационно-технологические инновации, программное обеспечение, новых технические и технологические решения Вы использовали (или специалисты подразделения, где проходила практика)?                                                                                                                                                                                         |
| 14.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | С какими трудностями Вы столкнулись в ходе подготовки отчета?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 15.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Опишите способы продвижения банковских розничных продуктов в исследуемой организации.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 16.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Охарактеризуйте источники информации для подготовки данного отчета по производственной практике.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 17.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | По итогам прохождения практики, какие подразделения банка и какие категории специалистов осуществляют аналитическую и исследовательскую работу по получению необходимой информации об основных показателях финансовой ситуации клиента? каким образом организуется предварительный и текущий мониторинг финансовых возможностей клиента для выбора оптимальных параметров приобретаемых им финансовых продуктов? |
| 18.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Какие методики оценки платежеспособности заемщиков знаете/умеете использовать?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 19.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Опишите практику поиска и привлечения новых клиентов целевого сегмента, реализуемую в исследуемом банке.                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 20.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Какие продукты и процессы Вы рекомендуете для исследуемой организации в рамках разработки инновационных решений при осуществлении сервисной деятельности?                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 21.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Дайте характеристику групп потребителей продуктов исследуемого банка, преимуществ и недостатков деятельности его конкурентов.                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 22.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Дайте характеристику достоинств и недостатков отдельных методов продаж услуг, в том числе он-лайн.                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 23.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Каковы основы теории маркетинговых исследований рынка банковских услуг.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>5.2. Примерный перечень вопросов к экзамену</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| не предусмотрен                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>5.3. Тематика курсовых работ (курсовых проектов)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| не предусмотрена                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>5.4. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <p>Согласно Положению о балльно-рейтинговой системе баллы, характеризующие индивидуальные достижения обучающихся, набираются ими за выполнение отдельных видов выполненных работ, в данном случае, за освоение компетенций, выражающееся в выполнении заданий практики и защите Отчета. Общие интервалы градаций баллов, связанные со шкалами оценок успеваемости, устанавливаются едиными по Университету (п. 1.4 Положения о балльно-рейтинговой системе ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ).</p> <p>Максимальная сумма баллов, которую обучающийся может набрать за период прохождения практики и защиты Отчета, составляет 100 баллов. Минимальная (пороговая) сумма баллов, которая позволяет зачесть обучающемуся освоение компетенций при прохождении учебной практики, ознакомительной практики, составляет 51 балл (п. 3.1 и 3.2 Положения о БРС)</p> <p>Шкала балльно-рейтинговой системы для оценки итогов практики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- первая часть индивидуального задания по практике - 20 баллов,</li> <li>- вторая часть индивидуального задания по практике - 20 баллов,</li> <li>- качественное оформление Отчета по практике - 5 баллов,</li> <li>- своевременная сдача Отчета по практике - 5 баллов,</li> <li>- защита Отчета по практике - 30 баллов,</li> <li>- ответы на дополнительные вопросы - 20 баллов.</li> </ul> <p>Вопросы для защиты Отчета по практике:</p> <p>1. Какие вы ЗНАЕТЕ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- виды маркетингового исследования рынка?</li> <li>- инструменты обобщения, обработки сформированного материала для представления отчетов, аналитических справок?</li> <li>- показатели статистики, приемы и методы финансового анализа для проведения исследования базовых показателей деятельности организации?</li> </ul> <p>2. В чем выражается приобретенное во время прохождения практики УМЕНИЕ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять сбор, мониторинг и обработку данных для проведения аналитических работ?</li> <li>- проводить предварительный и текущий мониторинг финансовых возможностей клиента.?</li> <li>- использовать методы и приемы маркетинга в ходе исследования рынков банковских розничных продуктов?</li> <li>- в чем состоит деятельность по продвижению банковского продукта на рынок?</li> <li>- осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач?</li> </ul> <p>3. Как были реализованы НАВЫКИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыки сбора и обработки данных для проведения научного исследования по закрепленной теме?</li> <li>- навыки анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности организаций сервиса и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений?</li> <li>- навыками подготовки документов сервисной организации, организации подписания документов?</li> <li>- владения культурой мышления, способностью обобщать, анализировать полученную информацию?</li> <li>- навыки использования для решения исследовательских задач современных технических средств и информационных технологий? навыки научного анализа (графического, математического и др.), методиками сбора и обработки экономической информации?</li> </ul> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

| 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
|---------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| 6.1. Рекомендуемая литература                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| 6.1.1. Основная литература                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
|                                                                           | Авторы, составители                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Заглавие                                                                                                      | Издательство, год                                                                                                                                                                              | Колич-во           |
| Л1.1                                                                      | Шкляр М. Ф.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Основы научных исследований: учебное пособие                                                                  | М.: Дашков и К, 2014                                                                                                                                                                           | Электронный ресурс |
| Л1.2                                                                      | Ю.М. Скляровой<br>Ю.М.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Банковское дело: учебник                                                                                      | Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2017                                                                                                                                   | Электронный ресурс |
| Л1.3                                                                      | Романович Ж. А.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Сервисная деятельность: учебник                                                                               | М.: Дашков и К, 2013                                                                                                                                                                           | Электронный ресурс |
| 6.1.2. Дополнительная литература                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
|                                                                           | Авторы, составители                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Заглавие                                                                                                      | Издательство, год                                                                                                                                                                              | Колич-во           |
| Л2.1                                                                      | Аванесова Г. А.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Сервисная деятельность. Историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент: учебное пособие | М.: Аспект Пресс, 2006                                                                                                                                                                         | 0                  |
| Л2.2                                                                      | Лойко О. Т.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Сервисная деятельность: учебное пособие                                                                       | М.: Академия, 2008                                                                                                                                                                             | 0                  |
| Л2.3                                                                      | Романович В. К.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Сервисная деятельность: учебное пособие                                                                       | СПб.: Питер, 2006                                                                                                                                                                              | 6                  |
| 6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| Э1                                                                        | Центральный банк Российской Федерации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| Э2                                                                        | Информационное агенство Банкир. ру                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| Э3                                                                        | Образовательная сеть «Знание»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| 6.3.1 Перечень программного обеспечения                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| 6.3.1.1                                                                   | ОС Windows XP                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| 6.3.1.2                                                                   | MozillaFirefox                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| 6.3.1.3                                                                   | Справочная правовая система КонсультантПлюс                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| 6.3.1.4                                                                   | Электронный периодический справочник «Система Гарант»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| 6.3.2 Перечень информационных справочных систем                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| 6.3.2.1                                                                   | Электронная библиотечная система издательства «Лань». Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. <a href="http://e.lanbook.com">http://e.lanbook.com</a>                                                                           |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| 6.3.2.2                                                                   | Электронная библиотека технического ВУЗа (ЭБС «Консультант студента»). Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. <a href="http://www.studentlibrary.ru">http://www.studentlibrary.ru</a>                                          |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| 6.3.2.3                                                                   | Электронная библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ <a href="http://www.biblio-online.ru">www.biblio-online.ru</a> ». Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. <a href="https://www.biblio-online.ru/">https://www.biblio-online.ru/</a> |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| 6.3.2.4                                                                   | Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ». Полнотекстовый, обновляемый. Доступ по локальной сети академии                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| 7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                |                    |
| Аудитория                                                                 | Вид работ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Назначение                                                                                                    | Оснащенность                                                                                                                                                                                   |                    |
| 61а                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Помещение для самостоятельной работы                                                                          | Столы (4 шт.), стулья (4 шт.), компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (4 шт.). |                    |

|     |  |                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----|--|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 65a |  | Учебная аудитория | Стол комбинированный для операционистов(учебный) (2 шт.), флипчарт 70*100 на треноге Attache (1 шт.), стол для зала ожидания (4 шт.), стол угловой для кассира (учебный) (1 шт.), модульный диван на 10 мест (учебный) (1 шт.), кресло SAMBA CHROME/SILVER (учебный) (3 шт.), кресло SILVIA ARM (учебный) (2 шт.), роутер D-Link NO:DIR(учебный) – 300 (1 шт.), терминал «Россельхозбанк» (1 шт.), демонстрационное оборудование (Personal Computer Aspire C 22-865 series(учебный) (2 шт.), телевизор LG 43LJ10V LED (1 шт.), моноблок MSI) и учебно-наглядные пособия |
| 60a |  | Учебная аудитория | Доска аудиторная (1 шт.), стол ученический 3-х местный со скамейкой (8 шт.), стол преподавателя (1 шт)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 44б |  | Учебная аудитория | Доска классная (1 шт.), стол компьютерный(11 шт.), стул ученический (24 шт.), стол ученический (7 шт.), полотно рулонное на штативе (1 шт.), белая лаковая магнитно-маркерная доска (1 шт.), компьютер Philips 206 V3LSB2 (10 шт.), проектор ACER P1273B                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

## 8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ПРАКТИКИ

Производственную практику (производственная практика, исследовательская работа) студенты 4 курса очной формы обучения (5 курса заочной формы обучения) направления подготовки «Сервис» направленность (профиль) Сервис в банках могут проходить в одной из следующих организаций:

1. Банк (банк/филиал банка/внутреннее структурное подразделение банка);
2. ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ.

При выборе места практики следует учитывать уровень организации экономической работы в организации. Рекомендуется прохождение практики в лучших организациях. Не рекомендуется прохождение практики в организациях с малой численностью работающих и не имеющих достаточного оборота банковских операций и услуг.

Производственная практика студента должна проходить в одном из подразделений/отделов организации, выполняющей экономические, организационные или управленческие функции (исключаются обеспечивающие подразделения и отделы, например, отделы экономической безопасности, технической поддержки и пр.). С деятельностью других подразделений/отделов/управлений/департаментов студент знакомится по мере выполнения программы практики. Учебная практика, если студентом выбрано её прохождение в ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ на кафедре финансов и кредита, проводится с использованием всей совокупности условий образовательной среды вуза, необходимой для формирования перечня компетенций бакалавра, включая учебно-лабораторную, научно-методическую, информационную и библиотечную базы.

Объектами проведения производственной практики в ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ на кафедре финансов и кредита являются аудитории вуза, компьютерные классы вуза.

Главная цель производственной практики состоит в закреплении теоретических знаний по дисциплинам профессионального цикла на основе изучения сервисной деятельности объекта исследования, проведения анализа с формулировкой выводов и заключений по рынкам сервисных услуг, проведения ознакомительных экскурсий по профильным финансово-экономическим организациям.

Задачи производственной практики - развитие умений и навыков исследовательской работы.

Практическая подготовка при проведении практики организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. В рамках производственной практики обучающийся выполняет работы, относящиеся к типу задач профессиональной деятельности «исследовательский», а именно консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг.

Отчет по производственной практике должен содержать информацию по выполненному заданию для самостоятельной проработки. Отчет подготавливается и распечатывается на компьютере; текст отчета по практике набирается в Microsoft Word и печатается на одной стороне стандартного листа бумаги формата А-4, шрифт Times New Roman – обычный, размер 14 пт; междустрочный интервал – полуторный; верхнее и нижнее – 2 см; правое – 1 см; левое – 3 см; абзац – 1,25 см, таблицы оформляются 12 шрифтом, интервал одинарный. Отчеты, выполненные в рукописном виде, не принимаются. Страницы отчета нумеруются арабскими цифрами, с соблюдением сквозной нумерации по всему тексту. Номер проставляется в центре нижней части листа (выравнивание от центра) без точки в конце номера, страницы нумеруются начиная с содержания.

Все оформленные отчетные документы по практике сброшюровываются в следующей последовательности:

1. Рецензия
2. Титульный лист рабочего графика (плана);
3. Рабочий график (план);
4. Дневник прохождения учебной практики;
5. Отзыв руководителя практики от организации;
6. Отзыв руководителя практики от университета;
7. Титульный лист отчета;
8. Содержание отчета.

Далее прикладывается сам отчет по пройденной производственной практике (описание рабочего места, основная часть, приложения).

Общий объем отчета о практике должен составлять - не менее 30 страниц.

Отчет должен быть иллюстрирован таблицами, графиками, схемами, заполненными бланками, рисунками.

Схемы, рисунки, таблицы и другой иллюстративный материал, расположенный на отдельных листах, включаются в общую нумерацию страниц, но не засчитываются в объем работы. Если они не могут быть приведены в варианте компьютерной графики, их следует выполнять черными чернилами или тушью.

Титульный лист включается в общую нумерацию страниц, однако номер страницы на титульном листе не проставляется.

Цифровой материал должен оформляться в виде таблиц. Таблицу следует располагать в отчете непосредственно после текста, в котором она упоминается впервые, или на следующей странице. На все приводимые таблицы должны быть ссылки в тексте отчета. Таблицы следует нумеровать арабскими цифрами порядковой нумерацией в пределах всего текста отчета. Номер следует размещать справа без абзацного отступа после слова «Таблица». Каждая таблица должна иметь заголовок, который помещается в одну строку по центру текста. Рисунки (чертежи, графики, схемы, компьютерные распечатки, диаграммы, фотоснимки) следует располагать в работе непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые, или на следующей странице. Иллюстрации могут быть в компьютерном исполнении, в том числе и цветные.

Отчет по практике, рабочий график (план), дневник и отзыв заверяются подписью руководителя практики. Отчет предоставляется для его регистрации на кафедру финансов и кредита.

Защита отчетов производится по графику, установленному деканатом экономического факультета.

По итогам защиты отчета студент получает зачет с оценкой.

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**

Приложение 1 (Формы отчетности).docx

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ**

**в 20\_\_ /20\_\_ учебном году**

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № \_\_\_\_  
от \_\_\_\_\_

Заведующий выпускающей кафедрой \_\_\_\_\_

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ**

**в 20\_\_ /20\_\_ учебном году**

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № \_\_\_\_  
от \_\_\_\_\_

Заведующий выпускающей кафедрой \_\_\_\_\_

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ**

**в 20\_\_ /20\_\_ учебном году**

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № \_\_\_\_  
от \_\_\_\_\_

Заведующий выпускающей кафедрой \_\_\_\_\_

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ**

**в 20\_\_ /20\_\_ учебном году**

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № \_\_\_\_  
от \_\_\_\_\_

Заведующий выпускающей кафедрой \_\_\_\_\_

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ**

**в 20\_\_ /20\_\_ учебном году**

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № \_\_\_\_  
от \_\_\_\_\_

Заведующий выпускающей кафедрой \_\_\_\_\_

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ**

**в 20\_\_ /20\_\_ учебном году**

Актуализированная рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании выпускающей кафедры, протокол № \_\_\_\_  
от \_\_\_\_\_

Заведующий выпускающей кафедрой \_\_\_\_\_