

АННОТАЦИЯ
рабочей программы производственная практика (преддипломная)
по специальности 38.02.07 Банковское дело

Цель производственной практики (преддипломная) - закрепление и углубление знаний, полученных обучающимися в процессе теоретического обучения, приобретение ими необходимых умений практической работы по избранной специальности, овладение навыками профессиональной деятельности.

Место производственной практики (преддипломной) в структуре образовательной программы

Производственная практика (преддипломная) реализуется по окончании изучения профессиональных модулей: «Ведение расчетных операций», «Осуществление кредитных операций», «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

Объем, структура и содержание производственной практики (преддипломной)

Общая трудоемкость производственной практики (преддипломной): 144 часа, 4 недели.

Раздел 1. Организация и состояние охраны труда, техники безопасности. Анализ документации организации и состояния охраны труда кредитной организации. Инструктаж по охране труда и технике безопасности.

Раздел 2. Организация деятельности кредитной организации. Изучение организационно-правовой формы кредитной организации. Анализ организационной структуры управления кредитной организации.

Раздел 3. Осуществление расчетно-кассового обслуживания клиентов.

Раздел 4. Выполнение безналичных платежей с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.

Раздел 5. Осуществление расчетного обслуживания счетов бюджетов различных уровней.

Раздел 6. Осуществление межбанковских расчетов.

Раздел 7. Осуществление международных расчетов по экспортно-импортным операциям.

Раздел 8. Обслуживание расчетных операций с использованием различных видов платежных карт.

Раздел 9. Осуществление операций по кредитованию физических лиц.

Раздел 10. Осуществление операций по кредитованию юридических лиц.

Раздел 11. Организация продажи банковских продуктов и услуг с использованием маркетинговых технологий

Раздел 12. Выявление и формирование спроса со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.

Раздел 13. Осуществление информационного сопровождения клиентов.

Раздел 14. Установление деловых контактов с клиентами.