

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий»
(АНО ПО «ПТЭИТ»)

СОГЛАСОВАНО
АО «МинБанк»
Чернощекин А.В.
«16» августа 2023г



УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО ПО «ПТЭИТ»
В.М. Вазагов
«16» августа 2023г



**ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПМ. 03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ
РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (20002 АГЕНТ БАНКА)**


для студентов специальности
38.02.07. БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

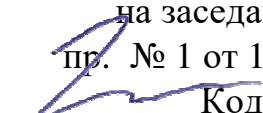
Пятигорск, 2023

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля
ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ
РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (20002 АГЕНТ БАНКА)
разработана на основе Федерального государственного образовательного
стандарта (далее – ФГОС) по специальности (специальностям) среднего
профессионального образования по специальности 38.02.07. БАНКОВСКОЕ
ДЕЛО

Организация-разработчик: Автономная некоммерческая организация
профессионального образования «Пятигорский техникум экономики и
инновационных технологий» (АНО ПО «ПТЭИТ»)

Разработчик: Пономарева А.В. - преподаватель АНО ПО «ПТЭИТ»

РАССМОТРЕНА
отделением общеобразовательных и
социально-экономических дисциплин
Протокол №1 от 16.08.2023г.
Зав.отделением  Кирсанова Н.В.

СОГЛАСОВАНА
на заседании УМС
пр. № 1 от 16.08.2023
 Кодякова О.А.

Рецензенты:

Кирсанова Н.В. - преподаватель АНО ПО "ПТЭИТ"

Володин Д.Н. к.э.н., доцент – директор ООО «Инвестплюс»

СОДЕРЖАНИЕ

1.ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	стр. 4
2.СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
3.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	10
3. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	12
4.ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	17

**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
**ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ
РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (20002 АГЕНТ БАНКА)**

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.07. БАНКОВСКОЕ ДЕЛО.

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании при подготовке рабочей профессии.

1.2. Место программы учебной практики профессионального модуля в структуре основной образовательной программы: Программа учебной практики профессионального модуля ПМ. 03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (20002 АГЕНТ БАНКА), является частью ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.07. БАНКОВСКОЕ ДЕЛО в части освоения основного вида профессиональной деятельности.

1.3 Цели и задачи программы учебной практики профессионального модуля – требования к результатам освоения учебной практики профессионального модуля:

Цель учебной практики профессионального модуля (ПМ. 03):

- ознакомление с выполнением работ по должности служащего «Агент банка»;
- формирование современного представления о месте и роли агента банка в рыночной экономике;
- применение знаний об организации работы агента банка в будущей практической деятельности.

Поставленные цели прохождения учебной практики профессионального модуля могут быть достигнуты путем решения задач учебной практики профессионального модуля, к которым относятся:

- освоение способов и принципов работы агента банка;
- изучение методов выполнения профессиональных задач агентом банка;
- ознакомление с порядком консультирования клиентов агентом банка;
- ознакомиться с характером выполняемых работ по должности служащего.

Исходя из цели учебной практики профессионального модуля основными задачами практики являются:

1. Ознакомление с организационно-правовой структурой банка;
2. Ознакомление с работой структурных подразделений банка;
3. Определение целей деятельности банка и его подразделений;
4. Овладение навыками работы в коллективе банка (подразделения);
5. Овладение рациональными приемами поиска и анализа экономической информации.
6. Воспитание профессионала на основе развития личностных характеристик студента, активизирующих интерес к изучению выбранной специальности.
7. Формирование правильного понимания сущности профессионального самоопределения и мотивации профессиональной деятельности.

В результате прохождения учебной практики профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт: консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам;

- уметь:

- У1 осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;
- У2 выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк; У3 выявлять потребности клиентов;
- У4 определять преимущества банковских продуктов для клиентов; У5 ориентироваться в продуктовой линейке банка;
- У6 консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;
- У7 консультировать клиентов по тарифам банка;
- У8 выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;
- У9 формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; У10 использовать личное имиджевое воздействие на клиента;
- У11 переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;
- У12 формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;
- У13 осуществлять обмен опытом с коллегами;
- У14 организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;
- У15 использовать различные формы продвижения банковских продуктов;
- У16 осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов;
- У17 применять правила делового этикета при выполнении работ по должности агент банка.

знать:

- 31 определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;
- 32 классификацию банковских операций;
- 33 особенности банковских услуг и их классификацию; 34 параметры и критерии качества банковских услуг;
- 35 понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;
- 36 структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке; 37 определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;
- 38 понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;
- 39 продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;
- 310 основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;
- 311 организационно-управленческую структуру банка; 312 составляющие успешного банковского бренда;
- 313 роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;
- 314 понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;
- 315 особенности продажи банковских продуктов и услуг; 316 основные формы продаж банковских продуктов;
- 317 политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг; 318 условия успешной продажи банковского продукта;
- 319 этапы продажи банковских продуктов и услуг;
- 320 организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;
- 321 отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг; 322 способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;
- 323 способы продвижения банковских продуктов;
- 324 правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг; 325 принципы взаимоотношений банка с клиентами;
- 326 психологические типы клиентов;
- 327 приёмы коммуникации;

- 328 способы выявления потребностей клиентов;
- 329 каналы для выявления потенциальных клиентов;
- 330 этику деловых отношений и основные правила делового этикета при выполнении работ по должности агент банка.
- В процессе учебной практики профессионального модуля студенты должны:
- закрепить, расширить, углубить и систематизировать знания, полученные при изучении общепрофессиональных дисциплин, междисциплинарных курсов и профессиональных модулей;
- получить первоначальный практический опыт агента банка на основе изучения деятельности конкретной кредитной организации.

За время практики каждым студентом выполняется одно индивидуальное задание по более углубленному изучению отдельных сторон деятельности специалиста банка - агента банка.

В результате прохождения учебной практики профессионального модуля обучающийся должен обладать общими компетенциями, включающие в себя способность:

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 2. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие

ОК 4. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами

ОК 5. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 9. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

Перечень профессиональных компетенций

ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов

ПК 1.4. Осуществлять межбанковские расчеты

ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт

ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов

1.4. Количество часов на прохождения учебной практики профессионального модуля:

Для очной формы обучения:

Учебная практика 72 часа (дифференцированный зачёт)

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.03
ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ
СЛУЖАЩИХ (20002 АГЕНТ БАНКА)**

2.1. Объем учебной практики и виды работы

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Практика	
			Учебная	Производственная
1	2	3	4	5
Очная форма обучения				
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	Учебная практика		72	

2.2. Тематический план и содержание учебной практики профессионального модуля

ПМ.03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (20002 АГЕНТ БАНКА)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ) междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Реализация компетенций	Объем часов	Уровень освоения
Учебная практика	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Урок-экскурсия в банк. 2. Занятия в лаборатории «Учебный банк». <p>Тематика занятий:</p> <p>«Консультирование клиентов по различным видам банковских продуктов (моделирование ситуаций)»;</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Написание эссе по теме «Роль бренда в продвижении банковских продуктов». 5. Анализ корпоративных стандартов обслуживания клиентов. 6. Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации. 7. Изучение политики банка в области корпоративной социальной ответственности. 8. Изучение стратегии развития банка. 9. Изучение модели компетенций сотрудников банка. 10. Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников. 11. Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов. <p>Занятия в лаборатории «Учебный банк»:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Самотестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог». 2. Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту». 3. Тренинги «Деловой этикет», «Деловое общение по телефону». 	ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	72	2

	<p>4. Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников».</p> <p>5. Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности».</p> <p>6. Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж».</p> <p>7. Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов.</p> <p>8. Тренинг «Презентация продажи банковского продукта». Видеозапись смоделированной ситуации продажи и её последующий анализ.</p> <p>9. Организация презентации банковских продуктов и услуг.</p> <p>10. Ролевая игра «Распределение функциональных обязанностей между участниками процесса продаж банковских продуктов и услуг».</p> <p>11. Тренинг «Определение типа клиента».</p> <p>12. Практикум «Моделирование поведения клиента».</p> <p>13. Групповое обсуждение вопросов:</p> <p>Основные ошибки в общении с клиентами.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Понятие «трудный клиент». - Причины появления трудных клиентов. - Преодоление безразличия клиентов. - Критерии выбора банка клиентами. - Причины, по которым клиент меняет банк. - Основные принципы долгосрочного сотрудничества банка с клиентами. 			
<p><i>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</i></p>				

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
- 3.– продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

Виды работ практики и проверяемые результаты обучения по профессиональному модулю

Виды работ	Проверяемые результаты (ПК, ОК)
<p>1. Урок-экскурсия в банк. 2. Занятия в лаборатории «Учебный банк». Тематика занятий: «Консультирование клиентов по различным видам банковских продуктов (моделирование ситуаций)»; 3. Написание эссе по теме «Роль бренда в продвижении банковских продуктов». 5. Анализ корпоративных стандартов обслуживания клиентов. 6. Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации. 7. Изучение политики банка в области корпоративной социальной ответственности. 8. Изучение стратегии развития банка. 9. Изучение модели компетенций сотрудников банка. 10. Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников. 11. Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов. Занятия в лаборатории «Учебный банк»: 1. Самотестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог». 2. Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту». 3. Тренинги «Деловой этикет», «Деловое общение по телефону». 4. Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников». 5. Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности». 6. Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж». 7. Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов. 8. Тренинг «Презентация продажи банковского продукта». Видеозапись смоделированной ситуации продажи и её последующий анализ. 9. Организация презентации банковских продуктов и услуг. 10. Ролевая игра «Распределение функциональных обязанностей между участниками процесса продаж банковских продуктов и услуг». 11. Тренинг «Определение типа клиента». 12. Практикум «Моделирование поведения клиента». 13. Групповое обсуждение вопросов:</p> <p>Основные ошибки в общении с клиентами. - Понятие «трудный клиент». - Причины появления трудных клиентов. - Преодоление безразличия клиентов. - Критерии выбора банка клиентами. - Причины, по которым клиент меняет банк. - Основные принципы долгосрочного сотрудничества банка с клиентами.</p>	<p>ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам ОК 2. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие ОК 4. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами ОК 5. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста ОК 9. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере</p> <p>Перечень профессиональных компетенций ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов ПК 1.4. Осуществлять межбанковские расчеты ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов</p>

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация учебной практики профессионального модуля требует наличия учебного кабинета банковского дела; читального зала с выходом в Интернет.

Оборудование учебного кабинета: рабочее место преподавателя; рабочие места по количеству обучающихся; доска, комплект бланков унифицированных первичных документов, комплект плана счетов.

Технические средства обучения: компьютер, проектор, экран (стационарные или переносные).

3.2. Требования к педагогическим кадрам по реализации рабочей программы учебной практики по специальности должны обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профессиональных организациях не реже 1 раза в 3 лет.

3.3. Требования к учебно-методической документации учебной практики профессионального модуля.

Учебно-методическая документация по учебной практики профессионального модулю Документирование хозяйственных операций и ведение бухгалтерского учета имущества организации включает: практические работы, ситуационные задачи, перечень вопросов к промежуточной аттестации.

3.4. Требования к обучению студентов-инвалидов и студентов с ОВЗ.

При наличии в группе студентов-инвалидов и студентов с ОВЗ реализация учебной дисциплины осуществляется в соответствии с Положением в АНО ПО «ПТЭИТ».

3.5. Информационное обеспечение обучения. Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы, Интернет-ресурсы, журналы и словари.

Основные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ с изменениями.
2. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. 23.05.2018 г.).
2. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ « О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. 23.04.2018 г.).
3. Основы банковского дела: учебник / Е.Б.Стародубцева. — 2-е изд., перераб. и доп.— М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. — 288 с. — (среднее профессиональное образование).
4. Банковское дело. В 2 ч. Часть 1. Общие вопросы банковской деятельности: учебник для СПО / А. М. Тавасиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 186 с. — Серия : Бакалавр. Профессиональное образование.
5. Банковское дело. В 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для СПО / под ред. В. А. Боровковой. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 390 с. — Серия : Профессиональное образование

6. Банковское дело. В 2 ч. Часть 2. Технологии обслуживания клиентов : учебник для СПО / А. М. Тавасиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 301 с. — Серия : Бакалавр. Профессиональное образование.
7. Банковское дело. В 2ч. Часть2: учебник для СПО/ под ред. Е.Ф.Жукова, Ю.А.Соколова.- М.: Издательство Юрайт, 2018.-301 с.- Серия: Профессиональное образование.
8. Банковское дело. Практикум : учеб. пособие для СПО / О. И. Ларина. —М. : Издательство Юрайт, 2019. — 251 с. — Серия : Профессиональное образование.
9. Банковское дело: учебник для СПО / Т. М. Костерина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 332 с. — Серия : Профессиональное образование.
10. Основы банковского дела: учебник. Гриф МО РФ / В.А. Галанов. — 2-е изд. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 288 с. — (Профессиональное образование).
11. Основы банковского дела: учебник / Е.Б.Стародубцева. — 2-е изд., перераб. и доп.— М.: ИД «ФОУМ»: ИНФРА-М, 2019. — 288 с. — (среднее профессиональное образование).
12. Банковское дело : учебник и практикум для СПО / под ред.В. А. Боровковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 623 с. — Серия : Профессиональное образование.

Электронные издания (электронные ресурсы)

- 1.Электронный ресурс Банка России.- Режим доступа <http://www.cbr.ru>
2. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».- Режим доступа <http://www.consultant.ru>
3. Справочно-правовая система «ГАРАНТ».- Режим доступа <http://www.aero.garant.ru>
4. Информационный банковский портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>.
5. Материалы сайта Ассоциации российских банков: Координационный комитет по стандартам качества банковской деятельности. Стандарты качества банковской деятельности (СКБД) Ассоциации российских банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arb.ru>.
6. Материалы Информационного агентства – портала Bankir.ru [Элек-тронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankir.ru>.
7. Электронные ресурсы кредитных организаций Российской Федерации в сети Интернет.

Дополнительные источники

1. Банковский маркетинг: учебник/ под ред. д.э.н., проф. Ю.А. Ровенского, д.э.н. проф. Наточеевой Н.Н. / - М.: изд-во «Проспект», - 2016. - 271 с.
2. Банки и банковские операции: учебник/ Под ред. О.И.Лаврушина М. – КНОРУС, 2016
- Банковское дело / ред. Г.Г. Коробова. - М.: Экономистъ, 2016. - 751 с.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОХОЖДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов прохождения учебной практики профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	В результате прохождения учебной практики Документирование хозяйственных операций и ведение бухгалтерского учета имущества организации студент - должен: <i>уметь</i> : <ul style="list-style-type: none"> - уметь: - У1 осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг; - У2 выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк; У3 выявлять потребности клиентов; - У4 определять преимущества банковских продуктов для клиентов; У5 ориентироваться в продуктовой линейке банка; - У6 консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка; - У7 консультировать клиентов по тарифам банка; - У8 выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка; - У9 формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; У10 использовать личное имиджевое воздействие на клиента; - У11 переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка; - У12 формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг; - У13 осуществлять обмен опытом с коллегами; - У14 организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг; - У15 использовать различные формы продвижения банковских продуктов; - У16 осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов; - У17 применять правила делового этикета при выполнении работ по должности агент банка. 	Оценка результатов деятельности студентов при выполнении работ на различных этапах учебной практики.
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	В результате прохождения учебной практики Документирование хозяйственных операций и ведение бухгалтерского учета имущества организации студент - должен: <i>знать</i> : <ul style="list-style-type: none"> - 31 определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта; - 32 классификацию банковских операций; - 33 особенности банковских услуг и их классификацию; - 34 параметры и критерии качества банковских услуг; - 35 понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы; - 36 структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке; 37 определение 	Оценка результатов деятельности студентов при выполнении работ на различных этапах учебной практики.

	<p>ценовой политики банка, ее объекты и типы;</p> <ul style="list-style-type: none"> - 38 понятие продуктовой линейки банка и ее структуру; - 39 продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности; - 310 основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений; - 311 организационно-управленческую структуру банка; - 312 составляющие успешного банковского бренда; - 313 роль бренда банка в продвижении банковских продуктов; - 314 понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг; - 315 особенности продажи банковских продуктов и услуг; 316 основные формы продаж банковских продуктов; - 317 политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг; 318 условия успешной продажи банковского продукта; - 319 этапы продажи банковских продуктов и услуг; - 320 организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов; - 321 отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг; 322 способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам; - 323 способы продвижения банковских продуктов; - 324 правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг; 325 принципы взаимоотношений банка с клиентами; - 326 психологические типы клиентов; - 327 приёмы коммуникации; - 328 способы выявления потребностей клиентов; - 329 каналы для выявления потенциальных клиентов; - 330 этику деловых отношений и основные правила делового этикета при выполнении работ по должности агент банка. - В процессе учебной практики профессионального модуля студенты должны: <ul style="list-style-type: none"> - закрепить, расширить, углубить и систематизировать знания, полученные при изучении общепрофессиональных дисциплин, междисциплинарных курсов и профессиональных модулей; - получить первоначальный практический опыт агента банка на основе изучения деятельности конкретной кредитной организации. 	
--	---	--

Уровень подготовки обучающихся по результатам текущего контроля успеваемости, дифференцированном зачете, по учебной дисциплине определяется оценками 5 «отлично», 4 «хорошо», 3 «удовлетворительно», 2 «неудовлетворительно»

Оценка 5 «отлично» ставится обучающемуся, усвоившему взаимосвязь основных понятий учебной дисциплины в их значении для приобретаемой специальности, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

Оценка 4 «хорошо» выставляется студенту, обнаружившему полное знание учебно-программного материала, успешно выполнившему практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных ситуациях, усвоившему основную рекомендованную литературу. Оценка 4 «хорошо» выставляется обучающемуся, показавшему систематический характер знаний способному к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебы и профессиональной деятельности. Содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

Оценка 3 «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой. Оценка 3 «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, обладающему необходимыми знаниями, но допустившему неточности в определении понятий, в применении знаний для решения профессиональных задач, в неумении обосновывать свои рассуждения;

Оценка 2 «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, недостаточном для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, не справляющемуся самостоятельно с выполнением заданий, предусмотренных программой.

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Пятигорский техникум экономики и инновационных технологий»
(АНО ПО «ПТЭИТ»)

СОГЛАСОВАНО

АО «МинБанк»

Чернощекин А.В.

«16» августа 2023г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор АНО ПО «ПТЭИТ»



В.М. Вазагов

«16» августа 2023г.



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПМ. 03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ
РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (20002 АГЕНТ БАНКА)**

**для студентов специальности
38.02.07. БАНКОВСКОЕ ДЕЛО**

на базе основного общего образования

Пятигорск, 2023г.

ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ПРОХОЖДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

После прохождения учебной практики профессионального модуля ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ (20002 АГЕНТ БАНКА) студент должен обладать следующими компетенциями:

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 2. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие

ОК 4. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами

ОК 5. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 9. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

Перечень профессиональных компетенций

ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов

ПК 1.4. Осуществлять межбанковские расчеты

ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт

ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов

В результате прохождения учебной практики обучающийся должен:

- **уметь:**

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

- У2 выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк; У3 выявлять потребности клиентов;

- У4 определять преимущества банковских продуктов для клиентов; У5 ориентироваться в продуктовой линейке банка;

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

- У7 консультировать клиентов по тарифам банка;

- У8 выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;

- У9 формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; У10 использовать личное имиджевое воздействие на клиента;

- У11 переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;

- У12 формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;

- У13 осуществлять обмен опытом с коллегами;

- У14 организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;

- У15 использовать различные формы продвижения банковских продуктов;

- У16 осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов;

- У17 применять правила делового этикета при выполнении работ по должности агент банка.

знать:

- 31 определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;

- 32 классификацию банковских операций;

- 33 особенности банковских услуг и их классификацию; 34 параметры и критерии качества банковских услуг;
- 35 понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;
- 36 структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке; 37 определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;
- 38 понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;
- 39 продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;
- 310 основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;
- 311 организационно-управленческую структуру банка; 312 составляющие успешного банковского бренда;
- 313 роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;
- 314 понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;
- 315 особенности продажи банковских продуктов и услуг; 316 основные формы продаж банковских продуктов;
- 317 политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг; 318 условия успешной продажи банковского продукта;
- 319 этапы продажи банковских продуктов и услуг;
- 320 организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;
- 321 отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг; 322 способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;
- 323 способы продвижения банковских продуктов;
- 324 правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг; 325 принципы взаимоотношений банка с клиентами;
- 326 психологические типы клиентов;
- 327 приёмы коммуникации;
- 328 способы выявления потребностей клиентов;
- 329 каналы для выявления потенциальных клиентов;
- 330 этику деловых отношений и основные правила делового этикета при выполнении работ по должности агент банка.
- В процессе учебной практики профессионального модуля студенты должны:
- закрепить, расширить, углубить и систематизировать знания, полученные при изучении общепрофессиональных дисциплин, междисциплинарных курсов и профессиональных модулей;
- получить первоначальный практический опыт агента банка на основе изучения деятельности конкретной кредитной организации.
-

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ
УСПЕВАЕМОСТИ**

Матрица учебных заданий

№ п/п	Наименование темы	Формируемые компетенции	Вид контрольного задания
1	Учебная практика	ОК1- ОК 9; ПК 1.1-1.4	Выполнение видов работ, в том числе индивидуальных

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ
2.1 ЗАДАНИЯ ДЛЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПМ. 03 «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО
ПРОФЕССИИ «АГЕНТ БАНКА»»**

На учебную практику отводится **72 часа**.

Задача 1.

Остаток денежных средств на банковском счете 40702810700000000002 ООО «Прогресс», открытого в ПАО коммерческого банка «Хоум - кредит», на 24 мая 20__г. составил 0 руб. В картотеке неоплаченных в срок расчетных документов числились следующие платежные документы:

№	Наименование расчетного документа	Дата представ. в банк	Сумма (руб ⁶)	Приме чание
1	Инкассовое поручение городского суда на взыскание алиментов на основании исполнительного листа на взыскание алиментов	11.05.20_г	1.500	
2	Чек на получение наличных для выплаты выходного пособия работнику	23.05.20_-г	2.500	

Данные для открытия счета:

В АКБ «Оптиум» открываются счета редакции газеты «Новые рубежи», расчетный счет торговой фирмы «Спорттовары», текущий счет нерезидента представительства иностранной фирмы.

Задание

1. Изложите порядок открытия текущих расчетных счетов.
2. В каких случаях банк открывает текущие расчетные счета?
3. Какого типа счета открываются нерезидентам?

Задание 1.

Представить схему расчетов пластиковой картой за товары в магазине, учитывая его взаимоотношения с банком - эквайером и факт идентификации держателя карты, банка - эмитента, номера счета, даты эмиссии карты, срока ее действия.

Задание 2. На расчетный счет ООО «Заря» в коммерческий банк «Альфа-банк» зачислены 169 тыс. руб. 20 апреля 2015 г. за поставленные товары. На следующий день к счету предъявлено поручение для перечисления налога в сумме 87 тыс. руб. и денежный чек на сумму 34 тыс. руб., в том числе для получения заработной платы - в сумме 15 тыс. руб., на хозяйственные нужды - в сумме 7 тыс.руб., на выплату детских пособий - в сумме 12 тыс. руб.

Задание

1. составить алгоритм открытия счета в коммерческом банке
2. изложить правила заполнения денежного чека;
3. определить очередность платежей по счету.

Задание 3

Держатель банковской карточки находится в Лондоне. Карточка выдана вашингтонским банком. После нескольких дней пребывания в Лондоне возникла необходимость пополнить средства, которыми можно пользоваться, применяя эту карточку. При каком типе карточки это можно сделать, не возвращаясь в Вашингтон?

- a) карточка с магнитной полосой;
- b) чип-карточка (карточка с микросхемой);
- c) зависит только от того кредитная карточка она или дебетная;
- d) любой тип пластиковой карточки.

Задание 4

Клиент поручил инвестиционному консультанту банка проверить соответствие принятым требованиям бланк именного депозитного реквизита: наименование, дата внесения депозита, безусловное обязательство банка вернуть сумму, внесенную на депозит; дата востребования бенефициаром суммы по сертификату, сумма причитающихся процентов, наименование и адрес банка-эмитента, подпись двух лиц, уполномоченных банком с печатью банка.

Задание:

1. Укажите, какие из вышеперечисленных реквизитов отсутствуют на бланке.
2. Определите дальнейшее действие клиента.

Задание 5

В банк обратился клиент с целью получения кредита. Необходимо:

- A) выявить потребности клиента
- B) Идентифицировать альтернативы решения проблемы (рассказать о банковских кредитных продуктах), соотнести существующие кредиты в предлагаемом банке с потребностями клиента и обосновать лучший для этого клиента
- B) Рассчитать проценты по кредиту, сумму, которую клиент переплатит по кредиту.

Задание 6 Клиент по телефону обращается в банк с просьбой об открытии кредитной карты. Необходимо:

- A) четко и в соответствии с банковским этикетом провести консультацию клиента по банковским продуктам «Кредитные карты».
- B) выбрать из предложенных наиболее подходящий продукт для клиента
- B) Проинформировать клиента о необходимых документах и адресах ВСП, где он сможет поучить данную карту.

Задание 7 Клиенту необходимо оформить потребительский кредит на сумму 300 000 рублей, сроком на 1 год под 14,7% годовых. Рассчитайте варианты данного кредита по аннуитетной и дифференцированной форме, сопоставить полученные результаты, определить наиболее выгодный для клиента вариант.

Задание 8 В банк обратился клиент для оформления потребительского кредитования. Необходимо провести консультацию клиента по имеющейся продуктовой линейке, оформить выдачу клиента, заполнив документы кредитования. Сформировать кредитное дело заемщика.

Задание 9 Оформить договор поручительства на клиента. Провести консультацию по данной кредитной операции, объяснить права и обязанности поручителя.

Задание 10 Оформить документы залога при ипотечном кредитовании сроком на 15 лет. При необходимости оформить договор поручительства.

Задание 11 Произвести запрос в бюро кредитных историй для получения информации о заемщике. При положительном ответе, оформить договор кредитования на 1 год.

Задание 12 Рассчитать максимальную сумму кредита, которую может предоставить банк и составить график платежей по предоставляемой ссуде:

Заемщик Петрова И.С., 38 лет, 2 детей.

- срок кредитования-2года, 24% годовых;
- З/П заемщика-76тыс. руб. (гл. бухгалтер);
- расходы на коммунальные платежи составляют 7650р. в мес.;
- величина прожиточного минимума по г. Москва для трудоспособного составляет 13896 руб.и 10443 руб. для детей. Провести консультацию потенциального заемщика по интересующим вопросам кредитования. Собрать и оформить необходимые документы кредитования. Сформировать кредитное дело.

ТЕМЫ ГРУППОВЫХ И/ИЛИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ТВОРЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

Групповые творческие задания:

1. Угроза безопасности банка и классификация угроз безопасности.
2. Виды и приемы обеспечения безопасности банковских электронных систем.
3. Классификация информации с позиций организации ее защиты.
4. Формы безналичных расчетов.
5. Основные схемы документооборота с помощью платежных поручений, расчетов по инкассо, расчетов, с помощью аккредитивов, чеков, векселей и других форм расчетов.
6. Сущность понятия «электронные деньги».
7. Виды электронных денег
8. Назначение банковских карт.
9. Преимущества и недостатки магнитных и смарт-карт.
10. Различия в технологических схемах обработки магнитных и смарт-карт.
11. Необходимость защиты системы банковских расчетов.
12. Процесс выдачи кредита юридическим лицам
13. Процесс выдачи кредита физическим лицам
14. Анализ кредитных продуктов коммерческих банков для физических лиц
15. Анализ кредитных продуктов коммерческих банков для юридических лиц
16. Документы, необходимые для кредитования юридических и физических лиц
17. Кредитных договор
18. Договор залога
19. Договор поручительства
20. Деятельность Бюро Кредитных историй
21. Кредитный мониторинг
22. Анализ деятельности кредитных организаций по управлению проблемной задолженностью
23. Коллекторские агентства и их взаимодействие с кредитными организациями
24. Требования к массовым продажам.
25. Риски массовых и индивидуальных продаж.
26. Основные риски массовых продаж. Перечень и характеристика продуктов для vip-клиентов. Основные риски индивидуальных продаж.
27. Методы продажи банковских продуктов и услуг.
28. Пакетный метод продаж и его применение. Перекрестные продажи и кросспродажи. Прямая почтовая рассылка.
29. Методы прямых продаж банковских продуктов и услуг.
30. Планирование прямых продаж (распределение торговых квот).
31. Стратегия пакетирования банковских продуктов.
32. POS-кредитование (POS — Point Of Sale).
33. Преимуществами системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк».
34. Клиентоориентированный подход.
35. Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов.
36. Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов.

37. Отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг.
38. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка.
39. Банковская реклама и связи с общественностью.
40. Имиджевая реклама или брендинг.
41. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта.
42. Формирование общественного мнения (Public Relation).

Занятия в лаборатории «Учебный банк»:

1. Самотестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог».
2. Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту».
3. Тренинги «Деловой этикет», «Деловое общение по телефону».
4. Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников».
5. Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности».
6. Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж».
7. Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов.
8. Тренинг «Презентация продажи банковского продукта». Видеозапись смоделированной ситуации продажи и её последующий анализ.
9. Организация презентации банковских продуктов и услуг.
10. Ролевая игра «Распределение функциональных обязанностей между участниками процесса продаж банковских продуктов и услуг».
11. Тренинг «Определение типа клиента».
12. Практикум «Моделирование поведения клиента».
13. Групповое обсуждение вопросов:
Основные ошибки в общении с клиентами.
3. Понятие «трудный клиент».
4. Причины появления трудных клиентов.
5. Преодоление безразличия клиентов.
6. Критерии выбора банка клиентами.
7. Причины, по которым клиент меняет банк.
8. Основные принципы долгосрочного сотрудничества банка с клиентами.

Критерии оценки выполнения творческого задания по практике

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если обучающийся активно участвовал в разработке индивидуальных и групповых творческих заданий.

Оценка «незачтено» выставляется обучающемуся, если обучающийся не подготовил материал и не участвовал в разработке индивидуальных и групповых творческих заданий.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ПО ПМ.03

1. Налоговый Кодекс;
2. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (последняя редакция) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)";
3. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (последняя редакция) "О банках и банковской деятельности";
Федеральный закон № 39-ФЗ от 22 апреля 1996 года (последняя ред.) «О рынке ценных бумаг»;
4. Федеральный закон № 48-ФЗ от 11 марта 1997 года (последняя редакция) «О переводном и простом векселе»;
5. Федеральный закон № 136-ФЗ от 29 июля 1998 года (последняя редакция) «Об

- особенностях эмиссии и обращении государственных и муниципальных ценных бумаги»;
6. Федеральный закон № 208-ФЗ от 26 декабря 1995 года (последняя редакция) «Об акционерных обществах»;
 7. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (последняя редакция) "О валютном регулировании и валютном контроле";
 8. Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов граждан в банках РФ»(последняя редакция);
 9. Положение Банка России № 579-П от 27.02.2017 (ред. от 05.07.2017) «Положение о Плане счетов бухгалтерского учёта для кредитных организаций и порядке его применения»;
 10. Положение Банка России № 383-П от 19.06.2012 (ред. 05.07.2017 г.) «Положение о Правилах осуществления перевода денежных средств»;
 11. Официальный сайт банка, в котором проходили практику, например: Официальный сайт ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ». Режим доступа: www.sberbank.ru;
 12. Электронный ресурс «Договор-бланк». Режим доступа: www.dogovor-blank.ru;
 13. Электронный ресурс «Договор-Юрист.Ру». Режим доступа: www.dogovor-urist.ru;
- И другие источники, при этом количество источников по учебной практике – безограничений.