

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

Б2.В.01(Пд) Преддипломная практика

Специальность/направление подготовки: **38.03.01 Экономика**

Специализация/направленность(профиль): **Финансы и финансовый консалтинг**

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРАКТИКИ

1.1. Цели:

- закрепление и углубление профессиональных знаний, умений и навыков в процессе сбора и обработки фактического

1.2. Задачи:

- формирование мировоззренческой и гражданской позиции;
- закрепление общекультурных компетенций на основе использования основных экономических знаний в различных производственных и структурных подразделениях базы практики;
- формирование и укрепление общепрофессиональных компетенций на основе сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач;
- формирование и закрепление профессиональных компетенций на основе получения профессиональных умений и опыта

2. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ПКС-1 : Способен формировать систему финансового контроля и планировать процесс ведения бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской (финансовой) отчётности экономического субъекта

ПКС-1.1 : Знает экономические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг; теоретические и практические подходы к ведению бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской (финансовой) отчётности экономического субъекта, законодательство Российской Федерации о бухгалтерском учёте, налогах и сборах, архивном деле, социальном и медицинском страховании, пенсионном обеспечении, хранении и изъятии регистров бухгалтерского учёта, гражданское, трудовое, таможенное законодательство Российской Федерации

ПКС-1.2 : Умеет осуществлять финансовый контроль и аудит ведения бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской (финансовой) отчётности экономического субъекта; анализировать достоверность финансовой (бухгалтерской) отчётности организации; обосновывать и составлять отчёты о результатах проведения финансового контроля

ПКС-1.3 : Владеет навыками финансового контроля и аудита при проверке достоверности финансовой (бухгалтерской) отчётности организации

ПКС-2 : Способен проводить исследования финансового рынка; оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами; получать информацию об основных показателях финансовой ситуации клиента

ПКС-2.1 : Знает сущность консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов

ПКС-2.2 : Умеет оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов

ПКС-2.3 : Владеет методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами

ПКС-3 : Способен осуществлять деловые переговоры (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) на основе принципов этики деловых коммуникаций

ПКС-3.1 : Знает технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров

ПКС-3.2 : Умеет организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента

ПКС-3.3 : Владеет современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения

3. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОДЕРЖАНИЯ ПРАКТИКИ

Код занятия	Темы, планируемые результаты их освоения	Семестр	Часов	Прак. подг.
1.1	Работа с учебной литературой, изучение нормативно-правовой базы по теме, подготовки отчета ПКС-1.1 Знает экономические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг; теоретические и практические подходы к ведению бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской (финансовой) отчётности экономического субъекта, законодательство Российской Федерации о бухгалтерском учёте, налогах и сборах, архивном деле, социальном и	9	2	2

	<p>медицинском страховании, пенсионном обеспечении, хранении и изъятии регистров бухгалтерского учёта, гражданское, трудовое, таможенное законодательство Российской Федерации</p> <p>ПКС-1.2 Умеет осуществлять финансовый контроль и аудит ведения бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской (финансовой) отчётности экономического субъекта; анализировать достоверность финансовой (бухгалтерской) отчётности организации; обосновывать и составлять отчёты о результатах проведения финансового контроля</p> <p>ПКС-1.3 Владеет навыками финансового контроля и аудита при проверке достоверности финансовой (бухгалтерской) отчётности организации</p> <p>ПКС-2.1 Знает сущность консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов</p> <p>ПКС-2.2 Умеет оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов</p> <p>ПКС-2.3 Владеет методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами</p> <p>ПКС-3.1 Знает технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров</p> <p>ПКС-3.2 Умеет организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента</p> <p>ПКС-3.3 Владеет современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения</p> <p>/СРП/</p>			
1.2	<p>Подготовительный этап.</p> <p>Оформление на практику, инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка организации, предоставляющей место для прохождения практики и т.д.. Получение задания по практике.</p> <p>Основной этап.</p> <p>Изучение документов, регулирующих деятельность предприятия, ресурсного потенциала предприятия. Выполнение задания, сформулированного руководителем практики. Сбор необходимой информации. Обработка и анализ собранной информации.</p> <p>Завершающий этап.</p> <p>Подведение итогов прохождения практики, составление отчета по практике.</p> <p>ПКС-1.1 Знает экономические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг; теоретические и практические подходы к ведению бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской (финансовой) отчётности экономического субъекта, законодательство Российской Федерации о бухгалтерском учёте, налогах и сборах, архивном деле, социальном и медицинском страховании, пенсионном обеспечении, хранении и изъятии регистров бухгалтерского учёта, гражданское, трудовое, таможенное законодательство Российской Федерации</p> <p>ПКС-1.2 Умеет осуществлять финансовый контроль и аудит ведения бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской (финансовой) отчётности экономического субъекта; анализировать достоверность финансовой (бухгалтерской) отчётности организации; обосновывать и составлять отчёты о результатах проведения финансового контроля</p> <p>ПКС-1.3 Владеет навыками финансового контроля и аудита при проверке достоверности финансовой (бухгалтерской) отчётности организации</p> <p>ПКС-2.1 Знает сущность консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов</p> <p>ПКС-2.2 Умеет оказывать консалтинговые услуги в области привлечения</p>	9	574	574

	<p>источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов</p> <p>ПКС-2.3 Владеет методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами</p> <p>ПКС-3.1 Знает технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров</p> <p>ПКС-3.2 Умеет организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента</p> <p>ПКС-3.3 Владеет современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения</p> <p>/Ср/</p>			
1.3	<p>Контроль</p> <p>ПКС-1.1 Знает экономические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг; теоретические и практические подходы к ведению бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской (финансовой) отчётности экономического субъекта, законодательство Российской Федерации о бухгалтерском учёте, налогах и сборах, архивном деле, социальном и медицинском страховании, пенсионном обеспечении, хранении и изъятии регистров бухгалтерского учёта, гражданское, трудовое, таможенное законодательство Российской Федерации</p> <p>ПКС-1.2 Умеет осуществлять финансовый контроль и аудит ведения бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской (финансовой) отчётности экономического субъекта; анализировать достоверность финансовой (бухгалтерской) отчётности организации; обосновывать и составлять отчёты о результатах проведения финансового контроля</p> <p>ПКС-1.3 Владеет навыками финансового контроля и аудита при проверке достоверности финансовой (бухгалтерской) отчётности организации</p> <p>ПКС-2.1 Знает сущность консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов</p> <p>ПКС-2.2 Умеет оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов</p> <p>ПКС-2.3 Владеет методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами</p> <p>ПКС-3.1 Знает технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров</p> <p>ПКС-3.2 Умеет организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента</p> <p>ПКС-3.3 Владеет современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения /ЗаО/</p>	9	0	0

4. ФОРМА КОНТРОЛЯ

Отчет по практике
Дневник практики

Разработчик программы Сандюк Т.А.



И. о. зав. кафедрой Братишкина Н.П.

