Красноярский финансово-экономический колледж -
филиал федерального государственного образовательного бюджетного учреждения
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по
учебно-производственной
работе
_____ С.А. Авдеева
«_12_» _03_____2018 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов
для специальности СПО
38.02.02 Страховое дело (по отраслям)
(базовая подготовка)

г. Красноярск, 2018

Рабочая программа производственной практики разработана на Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГ специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 3 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка).

Организация-разработчик: Красноярский финансово-экономический к – филиал федерального государственного образовательного бюд учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правит Российской Федерации»

Разработчики: Старкова Ольга Николаевна, Вергейчик Ольга Се преподаватели цикловой комиссии бухгалтерского учета и анализа, Красно финансово-экономического колледжа – филиала федерального государст образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Фин университет при Правительстве Российской Федерации»

Рецензенты:

Щербакова Л.С., председатель цикловой комиссии бухгалтерского учет анализа;

Сотников С.Л., директор Красноярского филиала ОАО «Альфастрахов

Рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании цикловой к бухгалтерского учета и анализа

Протокол № 7 от 12 03 2018 г.

Председатель комиссии _____/Л.С. Щербакова

СОДЕРЖАНИЕ стр.

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 4

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 7

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 8

4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 14

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 16

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности (специальностям) СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация продаж страховых продуктов** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2. 1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2. 2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2. 3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2. 4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации) и профессиональной подготовке работников в области страхования.

1.2. Цели и задачи рабочей программы производственной практики профессионального модуля – требования к результатам освоения:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе производственной практики должен:

иметь практический опыт:

организации продаж страховых продуктов

уметь:

анализировать основные показатели страхового рынка;

выявлять перспективы развития страхового рынка;

применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;

формировать стратегию разработки страховых продуктов;

составлять стратегический план продаж страховых продуктов;

составлять оперативный план продаж; рассчитывать бюджет продаж;

контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;

выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;

проводить анализ эффективности организационных структур продаж;

организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;

определять перспективные каналы продаж;

анализировать эффективность каждого канала;

определять величину доходов и прибыли канала продаж;

оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;

рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;

проводить анализ качества каналов продаж;

знать:

роль и место розничных продаж в страховой компании;

содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;

принципы планирования реализации страховых продуктов; нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж; принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж; методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;

место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;

маркетинговые основы розничных продаж;

методы определения целевых клиентских сегментов;

основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;

порядок формирования ценовой стратегии;

теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;

виды и формы плана продаж;

взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;

методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;

организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;

слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;

модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;

классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;

каналы розничных продаж в страховой компании;

факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;

способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;

соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;

основные показатели эффективности продаж;

порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;

зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;

коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;

качественные показатели эффективности каналов продаж.

1.3. Количество часов на производственную практику программы профессионального модуля (по ФГОС):

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

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **Организация продаж страховых продуктов,** в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	**Наименование результата обучения**
ПК 2.1.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 2.2.	Организовывать розничные продажи.
ПК 2.3.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 2.4.	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отводимый на практику (час.)	Сроки проведения
	Выполнение работ по профессии	**72**	
ПК 2.1.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	20	IV сем.
ПК 2.2.	Организовывать розничные продажи.	20	
ПК 2.3.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	20	
ПК 2.4	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.	12	

3.2.Содержание производственной практики

Виды деятельности	Виды работ	Содержание освоенного учебного материала, необходимого для выполнения видов работ	Наименование конкретных тем, обеспечивающих выполнение видов работ	Количество часов
ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов				**72**
МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)				**36**
Выполнение практических заданий, расчетов по профессии ПК 2.1-2.4.	Проанализировать страховые премии, выплаты, сделать анализ количества филиалов страховой компании. Проанализировать макроэкономические индикаторы развития рынка страхования в регионе.	Анализ страховых премий. Анализ выплат по прямому страхованию. Анализ по количеству филиалов страховой компании и величине уставного капитала. Оценка размера реального страхового рынка в регионе. Основные тенденции развития страхового рынка.	Тема 1.1. Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка.	**8**
	Изучить методы учета клиентов и персонализированного общения с клиентом. Изучить стандарты обслуживания в клиентоориентированной страховой компании.	Учет клиентов и персонализированное общение с клиентом. Разработка стандартов обслуживания в клиентоориентированной страховой компании. Построение организационной структуры клиенто-ориентированной страховой компании Красноярска.	Тема 1.2 . Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж.	**8**
	Проанализировать продуктовую и ценовую стратегию СК. Изучить точки продаж СК	Формирование продуктовой и ценовой стратегии г. Красноярска. Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов.	Тема 1.3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов.	**10**
	Изучить ключевые показатели и нормативы в сфере розничных продаж. Разработка плана продаж страхового агента.	Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж при осуществлении оперативного планирования. Разработка плана продаж. Разработка перечня сетевых посредников.	Тема 1.4. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж.	**10**
МДК 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)				**36**

Выполнение практических заданий, расчетов по профессии ПК 2.1-2.4.	Организация контроля за выполнением ключевых показателей деятельности страховой компании.	Порядок организации стратегического контроля в страховой компании. Стратегические ключевые показатели деятельности страховой компании. Меры, стимулирующие исполнение плана продаж.	МДК 02.02 Тема 2.1 Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение.	**6**
	Проанализировать модели соотношения центральных и региональных продаж. Сделать анализ их эффективности. Проанализировать соотношение розничных и корпоративных продаж.	Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж.	Тема 2.2 Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности	**6**
	Проанализировать каналы розничных продаж в страховой компании. Сделать анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках. Проанализировать прямые и посреднические каналы продаж страховой компании.	Сравнительный анализ эффективности каналов продаж, используемых страховыми компаниями.	Тема 2. 3. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канала	**6**
	Изучить состав доходов и расходов каналов продаж, порядок определения доходов и прибыли каналов продаж.	Определение доходов и расходов каналов продаж. Определение финансовых результатов каналов продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации.	Тема 2. 4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала	**6**

			продаж на итоговый результат страховой организации	
	Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: число пунктов продаж и обслуживания покупателей данных продуктов, удельный вес объема продаж через разные каналы продаж, средний платеж на один договор, убыточность страховых операций. Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: объем нового бизнеса за определенный период, маржинальный доход, количество проданных страховых продуктов на одного страхователя, лояльность клиентов, конкурентоспособность тарифов, уровень расходов на продажу, производительность персонала.	Показатели рентабельности страховой деятельности. Показатели, характеризующие результаты работы системы продаж страховщика.	Тема 2. 5. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж	**12**

3.3 ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

3.3.1 Вопросы для выполнения индивидуального задания производственной практики по МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям):

1. Анализ основных показателей страхового рынка по количеству страховых компаний и величине уставного капитала.
2. Макроэкономические индикаторы развития рынка страхования.
3. Место России в мировом страховом рынке. Инвестиционная привлекательность российского страхового рынка.
4. Анализ страхового рынка Красноярского края.
5. Сравнение российского страхового рынка со странами Центральной и Восточной Европы.
6. Сущность и преимущества маркетинга взаимоотношений.
7. Создание единой базы данных клиентов в страховой компании.
8. Персонализированный учет клиентов и персонализированное общение с клиентом в клиентоориентированной страховой компании.
9. Признаки клиентоориентированности страховой компании в маркетинге.
10. Персонализированный учет клиентов и персонализированное общение с клиентом в клиентоориентированной страховой компании.
11. Разработка стандартов обслуживания в клиентоориентированной страховой компании.
12. Маркетинговая стратегия продаж. Определение целевых клиентских сегментов.
13. Формирование продуктовой стратегии.
14. Формирование стратегии развития каналов продаж.
15. Ценовая стратегия в области розничных и корпоративных продаж.
16. Разработка стратегии корпоративных продаж
17. Разработка маркетинговой стратегии розничных продаж.
18. Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж.
19. Разработка плана продаж СК.
20. Расчет нормативов в сфере розничных продаж в СК.

3.3.2 Вопросы для выполнения индивидуального задания производственной практики по МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям):

1. Стратегические ключевые показатели деятельности страховой компании.
2. Меры, стимулирующие исполнение плана продаж.
3. Организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная.

4. Сильные и слабые стороны различных моделей системы продаж.
5. Дивизиональное построение организационной структуры продаж в страховой группе.
6. Анализ эффективности соотношения центральных и региональных продаж.
7. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках.
8. Посреднические каналы продаж.
9. Прямые каналы продаж.
10. Каналы розничных продаж в страховой компании.
11. Сравнительный анализ эффективности каналов продаж, используемых страховыми компаниям
12. Состав доходов и расходов каналов продаж.
13. Ключевые показатели эффективности системы продаж страховой компании.
14. Анализ показателей эффективности продаж страховой компании.
15. Определение финансовых результатов каналов продаж.
16. Показатели рентабельности страховой деятельности.
17. Показатели, характеризующие результаты работы системы продаж страховщика.
18. Анализ основных показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика.
19. Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: объем нового бизнеса за определенный период, маржинальный доход, количество проданных страховых продуктов на одного страхователя, лояльность клиентов, конкурентоспособность тарифов, уровень расходов на продажу, производительность персонал.
20. Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: число пунктов продаж и обслуживания покупателей данных продуктов, удельный вес объема продаж через разные каналы продаж, средний платеж на один договор, убыточность страховых операций.

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы производственной практики профессионального модуля предполагает наличие места прохождения производственной практики на предприятии региона (страховой компании).

Комплект бланков документов по организации продаж страховых продуктов, технологии продаж страховых продуктов; комплект учебно-методической документации и задание по производственной практике.

Реализация программы производственной практики профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю - специальности), которую рекомендуется проводить концентрированно.

4.2. Информационное обеспечение обучения

1. Галаганов, Владимир Петрович. Основы страхования и страхового дела [Текст] : учебное пособие / В. П. Галаганов. - М. : КНОРУС, 2018. - 216 с. - (Среднее профессиональное образование)
2. Скамай, Любовь Григорьевна. Страховое дело [Текст] : учебник и практикум для СПО / Л. Г. Скамай. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2017. - 293 с. - (Профессиональное образование)
3. Галаганов, В. П.Страховое дело : учебник для студентов учреждений сред.проф. образования / В.П. Галаганов.-7-е изд., испр. и доп.-М. : Издательский центр «Академия», 2014.-384 с.

Информационные ресурсы:

1. СПС «Гарант».
2. СПС «Консультант плюс».
3. http: //www.alllnsurance.ru – Страхование в России.
4. http: //www.strahovka.info. – Атлас страхования.
5. http: //www.finart.ru - ФинАрт.
6. http: //www.rosmedstrah.ru – Медицинское страхование в России.
7. http: //www.insa/ru – Insa.Ru.
8. http: //www.insur – today.ru – Страхование сегодня.
9. http: //analytics.interfax.ru/shure.htjn – Общий обзор «Интерфакс».
10. http: //www.raexpert.ru – Общий обзор страхового рынка.
11. http: //www.rgs.ru – ОАО «Росгосстрах».
12. http: //www.711. ru – Страховые компании в Москве и пр.
13. http: //www.reso.ru – ОСАО «Ресо-Гарантия».
14. http: //www.uralsibins.ru – СГ «УралСиб».
15. http: //www.ingos.ru – ОСАО «Ингосстрах».
16. http: //www.soglasie – СК «Согласие».
17. http: //www.vsk.ru – Страховой дом ВСК.
18. 20. http: //i-news.narod.ru/review.htm – Обзор страхового рынка.

19. http: //i-news.narod.ru/publ.htm – Публикации о страховании.
20. http: //i-news.narod/ru/criminal.htm – О страховом мошенничестве.
21. http: //o-r-b.narod.ru/arhiv.htm – Обзор рынка безопасности.

4.3. Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Педагогический состав: дипломированные специалисты - преподаватели междисциплинарных курсов с обязательной стажировкой в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года, а также общепрофессиональной дисциплины «Страховое дело».

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	**Формы и методы контроля и оценки**
Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	Грамотно оценивать роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; принципы планирования; нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж; принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж; методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития; место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании; грамотно применять маркетинговые основы розничных продаж; методы определения целевых клиентских сегментов; основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж; порядок формирования ценовой стратегии;	Зачет по производственной практике (по профилю специальности) Экзамен по профессиональному модулю
Организовывать розничные продажи.	Грамотно прогнозировать открытие точек продаж и роста количества продавцов; Разрабатывать план продаж; Оценивать слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности	
Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	Грамотность применения технологий продаж в розничном страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж; каналов розничных продаж в страховой компании; факторов выбора каналов продаж для страховой компании;	
Анализировать эффективность каждого канала продаж.	Грамотность отражения в анализе прямых и посреднических каналов продаж; способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках; соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж; основные показатели эффективности продаж; порядок определения доходов и прибыли	

	каналов продаж; зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж; коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; качественные показатели эффективности каналов продаж	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только формирование профессиональных компетенций (ПК), но и развитие общих компетенций (ОК) и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области страхования, оценка эффективности и качества выполнения задач	
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области страхования и планирования страховой деятельности	
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников, включая электронные	
Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	Работа на компьютерах, использование специальных программ	
Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения	
Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Самоанализ и коррекция результатов собственной работы	

Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	
Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Изучение и анализ инноваций в области технологий продаж страховых продуктов	

Красноярский финансово-экономический колледж-
филиал федерального государственного образовательного бюджетного
учреждения высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

РЕЦЕНЗИЯ

На рабочую программу производственной практики профессионального модуля ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов» для обучающихся по специальности 38.02.02 Страховое дело по отраслям (базовая подготовка) преподавателей Красноярского финансово-экономического колледжа - филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» - Старковой Ольги Николаевны и Вергейчик Ольги Сергеевны.

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

В рабочей программе приведены цели, задачи и требования к результатам освоения практики, знания и умения, которыми должен обладать обучающийся при организации продаж страховых продуктов.

Результатом освоения практики является овладение общими и профессиональными компетенциями, формирующимися в процессе освоения профессионального модуля ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов». Приведены структура и содержание рабочей программы производственной практики, виды работ, контроль и оценка результатов работ производственной практики, а также индивидуальные задания для производственной практики по профессиональному модулю.

Рецензируемая рабочая программа производственной практики профессионального модуля ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов» по своему содержанию и оформлению отвечает требованиям, предъявляемым к такого рода работам и рекомендована как типовая при освоении вида профессиональной деятельности (ВПД) «Организация продаж страховых продуктов», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями для специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

Преподаватели _____ О.Н. Старкова

_____ О.С. Вергейчик

Преподаватель рецензент _____ Л.С. Щербакова

РЕЦЕНЗИЯ

На рабочую программу производственной практики профессионального модуля ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов для обучающихся по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка) преподавателей Красноярского финансово-экономического колледжа - филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» Старковой Ольги Николаевны и Вергейчик Ольги Сергеевны.

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка).

В рабочей программе приведены цели, задачи и требования к результатам освоения практики, знания и умения, которыми должен обладать обучающийся, общие и профессиональные компетенции, формирующиеся в процессе освоения профессионального модуля ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка). Приведены структура и содержание рабочей программы производственной практики, виды работ, которые обучающиеся должны выполнить в процессе прохождения практики, контроль и оценка результатов производственной практики профессионального модуля ПМ02 Организация продаж страховых продуктов.

Рецензируемая рабочая программа производственной практики профессионального модуля ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов по своему содержанию и оформлению отвечает требованиям, предъявляемым к такого рода работам.

Директор Красноярского
филиала ОАО «АльфаСтрахование» _____ С.Л. Сотников

МП

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО * ОГРН 1027739439780 *
"АльфаСтрахование"
Красноярский филиал
г. Красноярск