

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
« 03 » марта 2016 г

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

для специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)
(базовая подготовка)

г. Красноярск, 2016

Рабочая программа учебной и производственной практики профессионального модуля 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовая подготовка) и примерной образовательной программы.

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

Разработчики: Чуракова Елена Анатольевна, преподаватель цикловой комиссии информационных и банковских дисциплин, Старкова Ольга Николаевна, преподаватель цикловой комиссии бухгалтерского учета и анализа, Красноярского финансово-экономического колледжа – филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Рабочая программа рассмотрена цикловой комиссией информационных и банковских дисциплин

«...3...»...*март*.....2016 г.

Председатель цикловой комиссии  Н.В. Донкова

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	19
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	22

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Место учебной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

1.2. Область применения программы

Рабочая программа учебной и производственной практики профессионального модуля - является частью рабочей программы по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовая подготовка) и в соответствии примерной программой профессионального модуля, утвержденного учебно-методическим объединением вузов России по образованию в области финансов, учета и мировой экономики по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (базовая подготовка) в части освоения вида профессиональной деятельности (ВПД): Реализация различных технологий розничных продаж в страховании и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ - маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет – маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

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

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

иметь практический опыт: реализации различных технологий розничных продаж страховых продуктов;

уметь:

- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;

- разрабатывать агентский план продаж;
- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- разрабатывать системы стимулирования агентов;
- рассчитывать комиссионное вознаграждение;
- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
- создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;
- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банки;
- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
- составлять проект бизнес-плана открытия точки продаж;
- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
- осуществлять продажу страховых продуктов и их поддержку;
- реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
- подготавливать письменное обращение к клиенту;
- вести телефонные переговоры с клиентами;
- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
- организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договора страхования;
- организовывать функционирование интернет - магазина страховой компании;
- обновлять данные и технологии интернет-магазина;
- контролировать эффективность использования интернет – магазина.

знать:

- способы планирования развития агентской сети страховой компании;
- порядок расчета производительности агентов;
- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
- понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
- принципы управления агентской сетью;
- модели выплаты комиссионного вознаграждения;
- способы привлечения брокеров;
- нормативную базу страховой компании по работе с брокерами.

- понятие банковского страхования;
- формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
- сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;
- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
- теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- маркетинговый анализ открытия точки продаж;
- научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;
- содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;
- модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;
- теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;
- способы создания системы обратной связи с клиентом;
- психологию и этику телефонных переговоров;
- предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;
- особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;
- продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;
- аутсорсинг контакт-центра;
- способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;
- принципы создания организационной структуры персональных продаж;
- теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.
- факторы роста интернет – продаж в страховании;
- интернет – магазин страховой компании как основное ядро интернет технологий продаж;
- требования к страховым интернет – продуктам;
- принципы работы автоматизированных калькуляторов расчета стоимости страхового продукта потребителем.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной и производственной практики профессионального модуля:
 учебная практика – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом учебной практики является освоение **общих (ОК) компетенций**:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать 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 команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), 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.

профессиональных (ПК) компетенций:

Вид профессиональной деятельности	Код	Наименование результатов практики
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.
	ПК 1.2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
	ПК 1.3.	Реализовывать технологии банковских продаж.
	ПК 1.4.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
	ПК 1.5.	Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

	ПК 1.6.	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
	ПК 1.7.	Реализовывать директ - маркетинг как технологию прямых продаж.
	ПК 1.8.	Реализовывать технологии телефонных продаж.
	ПК 1.9.	Реализовывать технологии интернет – маркетинга в розничных продажах.
	ПК 1.10.	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отводимый на практику (час., нед.)	Сроки проведения
	МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	18 часов	II семестр
ПК 1.1.	Составлять план мероприятий по развитию агентской сети. Разрабатывать 10-факторную модель оценки ресурса СК для развития агентских продаж (составлять презентацию СК). Рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов. Рассчитывать объемы агентских продаж и нужного количества работающих агентов.	6 часов	
ПК 1.2.	Разрабатывать план мероприятий и бюджета по развитию агентской сети, план рекрутинга агентов. Рассчитывать производительность новых и опытных агентов. Составлять агентский план продаж компании. Составлять планы продаж страхового агента (ЖП, ЛБП)	4 часов	
ПК 1.3.	Составлять программы обучения страхового агента. Осуществлять презентацию профессии страхового агента, презентацию СК.	4 часов	
ПК 1.4.	Разрабатывать методы мотивации агентской сети. Разрабатывать системы стимулирования для различных групп агентов и агентских менеджеров. Рассчитывать комиссионное вознаграждение для различных видов страховых продуктов.	4 часов	

	МДК 01.02. «Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)»	36 часов	II семестр
ПК 1.5.	Составлять комплексную программу сотрудничества с банком. Консультировать клиентов и сотрудников банка по страховым и банковским продуктам. Заключать и оформлять страховые договоры по банковским продуктам. Заключать и оформлять страховые договоры по прямым офисным продажам с физическими и юридическими лицами.	10 часов	
ПК 1.6.	Заключать и оформлять страховые договоры брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	8 часов	
ПК 1.7.	Заключать и оформлять страховые договоры на рабочих местах. Консультировать сотрудников предприятий и организаций по страховым продуктам.	8 часов	
ПК 1.8.	Использовать директ-маркетинг при прямых продажах страховых продуктов. Создавать базы данных по ключевым клиентам. Владеть техникой телефонных переговоров и телефонных продаж страховых продуктов.	10 часов	
	МДК 01.03. Интернет - продажи страховых полисов (по отраслям)	18 часов	II семестр
ПК 1.9.	Реализовывать технологии интернет – маркетинга в розничных продажах.	14 часа	
ПК 1.10.	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	4 часа	

3.2. Содержание практики

Виды деятельности	Виды работ	Содержание освоенного учебного материала, необходимого для выполнения видов работ	Наименование учебных дисциплин, междисциплинарных курсов с указанием конкретных разделов (тем), обеспечивающих выполнение видов работ	Количество часов (недель)
Выполнение работ по профессии Страховой агент	Составить отчёт по учебной практике, Отвечая на следующие вопросы: Составление плана мероприятий по развитию агентской сети.	Производительность и эффективность работы страховых агентов	МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.1.	2
	Разработка 10-факторной модели оценки ресурса СК для развития агентских продаж (составление презентации СК).	Производительность и эффективность работы страховых агентов	МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.1..	4
	Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов-заполнение форм. Расчет объемов агентских продаж и нужного количества работающих агентов.	Производительность и эффективность работы страховых агентов	МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.1.	4
	Разработка плана мероприятий и бюджета по развитию агентской сети.	Агентский план продаж.	МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.2.	4
Выполнение работ	План рекрутинга агентов. Расчет производительности новых и опытных	Агентский план продаж.	МДК 01.01. Посреднические продажи	2

по профес- сии	агентов. Агентский план продаж компании.		страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.2.	
Страховой агент	Составление планов продаж страхового агента (ЖП, ЛБП)	Агентский план продаж.	МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.2.	2
	Составление плана школы страхового агента, графика работы школы. Составление программы обучения страхового агента	Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов.	МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.3.	2
	Презентация профессии страхового агента. Презентация СК.	Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов.	МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.3.	2
	Заполнение анкеты агента-стажера, заполнение должностной инструкции, заполнение агентского договора.	Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов.	МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.3.	2
	Разработка методов мотивации агентской сети. Тестирование «Определение у персонала 5 видов потребностей».	Система стимулирования агентов. Расчет комиссионного вознаграждения.	МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.4.	2
Выполнение работ по профессии	Разработка систем стимулирования для различных групп агентов и агентских менеджеров. Расчет комиссионного вознаграждения для	Система стимулирования агентов. Расчет комиссионного вознаграждения.	МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.4.	2

Страховой агент	различных видов страховых продуктов.			
	Разработка организационных моделей по работе с брокерами. Составление методов взаимодействия страховой компании и независимых финансовых консультантов.	Поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.5.	4
	Оформление договоров с брокерами.	Поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 1.5.	4
Выполнение работ по профессии Страховой агент	Составить отчёт по учебной практике, Отвечая на следующие вопросы: Составить комплексную программу сотрудничества с банком	Содержание технологии банковских продаж: создание базы данных по банкам и проведение переговоров, определение стратегии продаж, выбор страховых и банковских продуктов, заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия.	МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.1.	2
	Заключить и оформить страховой договор по программе «Личная защита» с сотрудниками банка.	Обучение и мотивация сотрудников банка, создание рабочего места для сотрудника страховой компании, ИТ-обеспечение продаж, контроль	МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.2. Страховое дело Тема 5.2.	2

		реализации		
	Заклучить и оформить страховой договор по программе «Домовой» с сотрудниками банка.	Обучение и мотивация сотрудников банка, создание рабочего места для сотрудника страховой компании, ИТ-обеспечение продаж, контроль реализации	МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.2. Страховое дело Тема 4.2	2
	Составить список страховых продуктов, продаваемых финансовыми консультантами – заполнить таблицу 18 продуктов.	Маркетинговый анализ открытия точки продаж. Продуктовый ряд точки розничных продаж.	МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.6.	2
Выполнение работ по профессии Страховой агент	Заклучить и оформить страховой договор ОСАГО.	Маркетинговый анализ открытия точки продаж. Продуктовый ряд точки розничных продаж.	Страховое дело Тема 7.2.	2
	Заклучить и оформить страховой договор РЕСО-ДОМ	Маркетинговый анализ открытия точки продаж. Продуктовый ряд точки розничных продаж.	Страховое дело Тема 4.1.	2
	Составить алгоритм общения с клиентом на точке продаж (клише вопросов и ответов)	Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж. Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов. План роста производительности сбытовой сети. Разработка	МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.5.	2

		бизнес-плана открытия точки розничных продаж.		
	Составить список страховых продуктов, продаваемых на рабочих местах (ПРМ) на предприятиях	Преимущества технологии ПРМ для предприятия, сотрудников и страховой компании. Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах.	МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.7.	1
	Составить список преимуществ технологии ПРМ для предприятия	Преимущества технологии ПРМ для предприятия, сотрудников и страховой компании. Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах.	МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.7.	1
	Заключить и оформить коллективный страховой договор ДМС с сотрудниками предприятия	Реализация технологии ПРМ и контроль ее эффективности	МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.7. Страховое дело Тема 6.2.	2
Выполнение работ по профессии Страховой агент	Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая.	Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая. Определение способов доставки страховой услуги и способов финансовых расчетов.	МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.8.	2
	Создание клиентской базы данных. Составление списка 100.	Модели реализации технологии директ-	МДК 01.02. Прямые продажи	2

		маркетинга: собственная или аутсорсинговая. Определение способов доставки страховой услуги и способов финансовых расчетов.	страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.8.	
	Составить список инструментов директ-маркетинга. Составить электронное (почтовое) письмо клиенту.	Подготовка письменного сообщения клиенту в зависимости от целей и задач директ-маркетинга. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.	МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.8.	2
	Составить алгоритм общения с клиентом по телефону (клише вопросов и ответов)	Технология телефонных продаж страховой компании: с созданием собственного контакт-центра либо аутсорсинговая модель.	МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.9.	4
	Психологические техники активного взаимодействия с собеседником во время телефонного разговора	Контакт-центр страховой компании: предназначение, состав и организация работы. ИТ-обеспечение деятельности контакт-центра как основной фактор успеха телефонных продаж.	МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.10.	4
Выполнение работ по профессии	Описание бизнес-процесса «сопровождение договоров страхования»	Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов. Создание	МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) Тема 2.11.	4

Страховой агент		организационной структуры персональных продаж. Создание баз данных по ключевым клиентам.		
Выполнение работ по профессии Страховой агент	Организация функционирования интернет-магазина страховой компании	Изучение системы правового обеспечения интернет – продаж в страховании. Определение пакета услуг для интернет – магазина. Подготовка необходимой информации. Изучение и разработка требований к страховым интернет - продуктам. Изучение и разработка структуры WEB –сайта. Распределение информации по разделам. Управление цветом и рисунками. Создание гиперссылок. Создание и форматирование таблиц. Создание калькулятора. Обратная связь. Гостевая книга.	МДК 01.03. Интернет - продажи страховых полисов (по отраслям) Тема 3.2	28
	Обновление данных и технологий интернет-магазинов	Настройка сайта.	МДК 01.03. Интернет - продажи страховых полисов (по отраслям)	4

			Тема 3.2	
	Контроль эффективности использования интернет-магазина	Контроль эффективности использования интернет – магазина. Сравнительный анализ интернет – магазинов страховых компаний России.	МДК 01.03. Интернет - продажи страховых полисов (по отраслям) Тема 3.3	4

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» требует наличия учебного кабинета, учебной компьютерной лаборатории «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- посадочные места (по количеству обучающихся);
- персональные компьютеры с лицензионным программным обеспечением и доступом в интернет (по количеству обучающихся);
- рабочее место преподавателя.

Оборудование компьютерной лаборатории:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- маркерная доска;
- учебно-методическое обеспечение.

Технические средства обучения:

- компьютеры по количеству обучающихся;
- локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;
- лицензионное системное и прикладное программное обеспечение;
- лицензионное антивирусное программное обеспечение;
- лицензионное специализированное программное обеспечение;
- мультимедиапроектор.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

1. Конституция Российской Федерации. М., «Юридическая литература» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ).

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Полный текст в 3 частях, 2010 – 2011.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации, Часть I от 31.07.1998 N 146-ФЗ. (ред. от 19.07.2011), часть II от 05.08.2000 N 117-ФЗ. (ред. от 19.07.2011).

4. Трудовой кодекс Российской Федерации (ТК РФ) от 30.12.2001 N 197-ФЗ. (принят ГД ФС РФ 21.12.2001) (действующая редакция).

5. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 №81-ФЗ (принят ГД ФС РФ 31.03.1999) (действующая редакция).
6. Воздушный кодекс РФ от 19.03.1997 №60-ФЗ (с изменениями на 18 июля 2011 года).
7. Таможенный кодекс РФ от 18.06.1993 №5221-1 (действующая редакция).
8. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (редакция от 27.07.2010).
9. Галаганов, Владимир Петрович. Страхование дело: учебник / В. П. Галаганов. - 7-е изд., испр. и доп. - М.: Академия, 2014.
10. Никулина, Надежда Николаевна. Актуарные расчеты в страховании: учебное пособие / Н. Н. Никулина, Н. Д. Эриашвили. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
11. Ширипов Д.В. Страхование право: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2012.

Дополнительные источники:

1. Периодические газеты и журналы: «Организация продаж страховых продуктов», «Страхование дело», «Экономика и жизнь», «Финансовая газета», «Русский полис».
2. Экономический словарь под редакцией Азраиляна А.Н. – М.: Институт новой экономики, 2007.

Интернет – ресурсы:

1. СПС «Гарант»
2. СПС «Консультант плюс»
3. www.audit.ru
4. www.consuetent.ru
5. www.allinsurance.ru
6. www.strahovka.info
7. www.finsrt.ru
8. www.rosmedstrah.ru
9. www.insa.ru
10. www.insur.ru
11. www.raexpert.ru
12. www.711.ru
13. www.rgs.ru
14. www.uralsibins.ru
15. www.ingos.ru
16. www.soglasie.ru
17. www.reso.ru
18. www.vsk.ru
19. www.progress.ru
20. www.gutains.ru

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

Занятия по учебной практике проводятся в учебных аудиториях и лабораториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением.

В преподавании используются лекционно-семинарские формы проведения занятий, практикум, информационно-коммуникационные технологии.

Консультационная помощь обучающимся осуществляется в индивидуальной и групповой формах пропорционально количеству часов.

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.

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании».

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.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты (освоенные общие и профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результатов	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Проявляет серьезную мотивацию к профессии. Стремится пополнить багаж новыми профессиональными знаниями и умениями. Стремится разобраться и быстро освоить необходимые знания и умения.	Отчет по практике
ОК 2. Планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Способен применять знания на практике. Стремится к планированию при выполнении поставленных задач. Способен оценивать качество выполненной работы. Способен самостоятельно решать возникающие проблемы. Использует нормативные правовые документы, необходимые для профессиональной деятельности	Отчет по практике
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Планирует, организует и контролирует свою деятельность. Оперативно реагирует на нестандартные ситуации. Умеет обосновать свои решения. Умеет обосновать свои решения и отстаивать их при возникновении возражений. Проявляет умение брать на себя ответственность за принятые решения.	Отчет по практике
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Владеет письменной и устной коммуникацией на родном языке. Стремится самостоятельно искать, извлекать, систематизировать, анализировать и отстаивать необходимую для решения учебных задач информацию, организовывать, сохранять и передавать ее. Может ориентироваться в информационных потоках, умеет выделять в них главное и необходимое.	Отчет по практике

<p>ОК 5.Использовать информационные технологии в процессе профессиональной деятельности.</p>	<p>Владеет современными средствами получения и передачи информации (компьютер, принтер, сканер и др.) и телекоммуникационными технологиями (электронная почта, Интернет). Проявляет желание работать с книгами, учебниками, справочниками, словарями, энциклопедиями, Интернет.</p>	<p>Отчет по практике</p>
<p>ОК 6.Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>Умеет слушать собеседников. Проявляет умение работать в команде на общий результат. Проявляет доброжелательность, справедливость. Организует работу малой группы. Положительно реагирует на вклад в команду коллег. Демонстрирует организаторские способности</p>	<p>Групповая самостоятельная работа</p>
<p>ОК 7.Ориентироваться в условиях изменений законодательства количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране.</p>	<p>Знает методы и способы управления командой проекта. Умеет управлять и стимулировать членов проектной команды к достижению поставленной цели; оказывает помощь коллегам в реализации порученных задач. Берет на себя ответственность за работу членов команды и результат выполнения задания.</p>	<p>Групповая самостоятельная работа</p>
<p>ОК 8.Грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики.</p>	<p>Знает методы организации и планирования профессиональной деятельности; возможности продолжения образования после окончания обучения. Умеет планировать и организовывать собственную работу; организовывает самообучение и повышение своей квалификации; развивает аналитическое мышление, ответственность, дисциплинированность, коммуникабельность, креативность, исполнительность, организованность, инициативность.</p>	<p>Отчет по практике</p>
<p>ОК 9.Организовывать и планировать работу</p>	<p>Знает эволюцию технологий сбора, накопления, обработки, передачи и</p>	<p>Отчет по практике</p>

<p>малых коллективов исполнителей.</p>	<p>распространения информации; роль страхования в развитии экономики. Умеет ориентироваться в условиях частой смены ИТ и выбирать их для решения практических задач. Применяет теоретические знания при освоении новых технологий в профессиональной деятельности и участии во внедрении этих технологий; самостоятельно изучает новые технологии.</p>	
<p>ОК 10.Работать с общим и специализированным программным обеспечением</p>	<p>Знает и умеет работать с общим и специализированным программным обеспечением</p>	<p>Отчет по практике</p>
<p>ОК 11Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).</p>	<p>Знает о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни; основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении воинских подразделений. Умеет использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей. Ориентируется в перечне военно-учетных специальностей; применяет профессиональные знания в ходе исполнения военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной специальностью.</p>	<p>Отчет по практике</p>
<p>ПК 1.1.Реализовывать технологии агентских продаж.</p>	<p>Знает теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию клиентов на этапах продажи страховой услуги. Знает принципы управления агентской сетью. Умеет применять на практике технологию продаж страховых продуктов. Умеет применять на практике технологию продаж страховых продуктов,</p>	<p>Отчет по практике</p>

	оценивает эффективность агентских продаж и принимает меры по повышению их качества.	
ПК 1.2.Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	Знает понятие страхового брокера, нормативную базу по работе с брокерами. Знает и умеет применять на практике способы привлечения страховых брокеров. Умеет организовать продажи страховых услуг брокерами. Оценивает эффективность брокерских продаж, принимает меры по повышению их качества.	Отчет по практике
ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.	Знает понятие банковского страхования, формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет. Умеет создавать базу данных с информацией банков о залоговом имуществе и работает с ней. Умеет проводить переговоры по развитию банковского страхования. Выбирает сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты.	Отчет по практике
ПК 1.4.Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	Знает порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников. Разрабатывает и реализовывает программы по работе с сетевыми посредниками. Оценивает результаты сетевых продаж и принимает меры по повышению их качества.	Отчет по практике
ПК 1.5.Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	Знает содержание технологии продажи полисов на рабочих местах. Умеет осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку. Оценивает результаты прямых офисных продаж и принимает меры по повышению их качества.	Отчет по практике
ПК 1.6.Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих	Знает способы планирования и развития агентской сети в страховой компании. Знает и умеет применять	Отчет по практике

местах.	порядок расчета производительности труда агентов. Умеет управлять агентской сетью.	
ПК 1.7.Реализовывать директ - маркетинг как технологии прямых продаж.	Знает понятие директ-маркетинга, модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую. Знает способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж. Умеет реализовывать технологии директ- маркетинга и оценивает их эффективность.	Отчет по практике
ПК 1.8.Реализовывать технологии телефонных продаж.	Знает психологию и этику телефонных переговоров. Знает технологии продаж страховых услуг по телефону новым и действующим клиентам. Умеет вести телефонные переговоры с клиентами, организовывает работу контакт- центра страховой компании.	Отчет по практике
ПК 1.9.Реализовывать технологии интернет – маркетинга в розничных продажах.	Знает факторы роста интернет – продаж в страховании; интернет - технологии продаж; требования к страховым интернет – продуктам; принципы работы автоматизированных калькуляторов расчета стоимости страхового продукта потребителем. Умеет организовывать функционирование интернет - магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазина; контролировать эффективность использования интернет – магазина.	Отчет по практике. Создание интернет- сайта
ПК 1.10.Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании	Знает теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию клиентов на этапах продажи страховой услуги;	Отчет по практике