

Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)

Красноярский филиал Финуниверситета

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по
учебно-методической работе

Вук О.С. Вергейчик
«01» сентября 2023 года

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ЗАДАНИЙ
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ**
(по профилю специальности)

ПМ 01. Заключение и сопровождение договоров страхования
по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)
квалификации специалист страхового дела

г. Красноярск - 2023

Методические рекомендации по выполнению заданий по производственной практике (по профилю специальности) разработаны на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям), квалификация специалист страхового дела.

Разработчики:

Вензель Виктория Владимировна, преподаватель

(фамилия, имя, отчество, должность, квалификационная категория)

Методические рекомендации по выполнению заданий по производственной практике (по профилю специальности) рассмотрены и рекомендованы к утверждению на заседании предметной (цикловой) комиссии профессиональных модулей

Протокол от «06» августа 2023 г. № 3

Председатель предметной (цикловой)
комиссии



(подпись)

О.О. Чудинов
(инициалы, фамилия)

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ..... | 4 |
| 3. ОФОРМЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ | 5 |
| 4.СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ..... | 6 |
| 5. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ПРАКТИКИ | 10 |
| 6. КРИТЕРИИ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ОЦЕНКИ ПО ПРАКТИКЕ | 10 |

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Практика обучающихся является составной частью образовательной программы среднего профессионального образования (СПО), обеспечивающей реализацию Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям), квалификация специалист страхового дела, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. № 833 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям)».

Видами практик обучающихся, осваивающих образовательную программу СПО, являются: учебная практика и производственная практика. Учебным планом по ПМ. 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании для специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям) квалификации специалист страхового дела предусмотрена учебная практика.

Учебная практика имеет целью комплексное освоение обучающимися основного вида профессиональной деятельности: Реализация различных технологий розничных продаж в страховании и соответствующих компетенций:

| | |
|----------|--|
| 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. |
| 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. |

Содержание учебной практики определяет рабочая программа профессионального модуля, обеспечивающая обоснованную последовательность процесса овладения обучающимися системой профессиональных умений и навыков, целостной профессиональной деятельностью и первоначальным опытом в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. № 833 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)».

Руководители практики от филиала на основании рабочих программ профессиональных модулей разрабатывают рабочую программу учебной практики, которая рассматривается на предметной (цикловой) комиссии, согласовывается с работодателями и утверждается заместителем директора по учебно-производственной работе.

2. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Все обучающиеся перед началом учебной практики получают:

1. Общий инструктаж по технике безопасности.
2. Рабочую программу учебной практики в печатном или в электронном варианте.
3. Методические рекомендации по выполнению заданий по учебной практике.
4. Задания на учебную практику.

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

3. ОФОРМЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. На протяжении всего периода учебной практики обучающийся должен в соответствии с программой практики собрать и обработать необходимый материал, а затем представить его в виде оформленного ОТЧЕТА ОБ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ своему руководителю и защитить его. Отчет по практике является основным документом обучающегося, отражающим, выполненную им, во время практики, работу.

3.2. Отчет по практике составляется индивидуально каждым обучающимся. Для составления, редактирования и оформления отчета рекомендуется отводить последние 2–3 дня учебной практики. Отчет о практике должен включать текстовый, графический, и другой иллюстрированный материалы в печатном или электронном виде.

Отчет по учебной практике оформляют с использованием средств, которые предоставляются текстовым процессором MS Word и распечатывают на принтере с хорошим качеством печати. Задания, выполненные в электронном виде, записываются на диск, который прикладывается к отчету. Текст должен быть набран на компьютере в текстовом процессоре («Times New Roman» 14 шрифтом через полуторный интервал, выравнивание по ширине). Поля составляют: левое -30 мм,

справа – 15 мм, сверху и внизу листа – 20 мм. Нумерация страниц по центру нижней части листа. Абзацный отступ 12,5 мм. Работа может быть также оформлена рукописно.

Рекомендуется следующий порядок размещения материала в отчете: титульный лист, содержание, введение, основная часть, выводы, приложения.

3.3 Оформление отчёта по производственной практике

Титульный лист — это первая (заглавная) страница работы, на нем необходимо указать наименование вида учебной практики по профилю специальности, (указывается название профессионального модуля), ФИО обучающегося, номер группы, ФИО руководителя практики.

Содержание. Перечисление информационных блоков отчёта с указанием соответствующих страниц.

Введение.

Перед началом практики руководитель выдаёт обучающимся задание на практику, содержащее цели и задачи её прохождения. Именно они включаются во введение отчёта. Здесь же следует аргументировать актуальность темы исследования и указать, какие нормативно-правовые документы использовались. Объём введения не превышает 2-х страниц.

Основная часть.

Оформляется согласно практического задания.

Выводы.

Раздел отчёта, в котором обучающийся высказывает своё мнение об эффективности практики в целом, социальной значимости своей будущей специальности. На основе изученного практического материала во время практики обучающемуся следует выявить как положительные, так и отрицательные стороны своей деятельности. Формулировать их нужно кратко и чётко. В конце заключения ставится дата сдачи отчёта и подпись автора.

Приложения - заключительный раздел Отчёта, содержащий образцы и копии документов, рисунки, таблицы, фотографии.

Отчет сдается также в электронном виде.

4. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

При выполнении задания, обучающиеся должны выполнить практическое задание.

При выполнении задания должны быть использованы: Конституция Российской Федерации, Гражданский Кодекс Российской Федерации, Налоговый Кодекс Российской Федерации, Трудовой Кодекс Российской Федерации, Федеральный Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (последняя редакция), информационные ресурсы: «Консультант Плюс» и «Гарант», комплект бланков документов по организации продаж страховых продуктов, технологии продаж страховых продуктов; комплект учебно-методической документации и задание по практике.

Содержание учебной практики:

| Код и наименование профессиональных модулей | Количество часов по ПМ | Виды работ | Наименование тем учебной практики | Количество часов по темам |
|--|------------------------|---|---|---------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| МДК 01.01Посреднические продажи страховых продуктов | 24 | Составление плана мероприятий по развитию агентской сети. | Производительность и эффективность работы страховых агентов. | 6 |
| | | Разработка плана мероприятий и бюджета по развитию агентской сети. | Агентский план продаж. | 6 |
| | | Презентация профессии страхового агента. Презентация СК. | Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов. | 4 |
| | | Расчет комиссионного вознаграждения для различных видов страховых продуктов. | Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения. | 4 |
| | | Разработка организационных моделей по работе с брокерами. | Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них. | 4 |
| МДК 01.02Прямые продажи страховых продуктов | 24 | Создание базы данных по банкам и проведение переговоров. | Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования. | 2 |
| | | Сравнительный анализ различных моделей реализации технологии банковских каналов продаж. | Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов. | 2 |

| | | | | |
|--|----|--|---|---|
| | | Разработка программы по работе с сетевыми посредниками. | | |
| | | Изучение технологии страхования жилых помещений. | Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками. | 6 |
| | | Разработка плана реализации технологии, заключение необходимых договоров с предприятиями ЖКХ, реализация программы в регионах. | | |
| | | Оценка результатов различных технологий продаж. | | |
| | | Принятие мер по повышению качества различных технологий продаж. | Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества. | 5 |
| | | Расчет отклонений продаж и отклонений затрат. | | |
| | | Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж. | | |
| | | Маркетинговый анализ открытия точки продаж. | Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж. | 2 |
| | | | Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективных сегментов рынка. | 2 |
| | | Реализация технологии ПРМ и контроль ее эффективности. | Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка. | 1 |
| | | Подготовка письменного сообщения клиенту в зависимости от целей и задач директ-маркетинга. | Реализация технологии директ-маркетинга и оценка его эффективности. | 2 |
| | | Выбор технологии телефонных продаж: с созданием собственного контакт-центра либо аутсорсинговая модель. | Организация работы контакт-центра страховой компании и оценка основных показателей его работы. | 2 |
| МДК 01.03 Интернет - продажи страховых продуктов | 24 | Изучение системы правового обеспечения интернет – продаж в страховании. | Организация и функционирование интернет-магазина страховой компании. | 4 |
| | | Сравнительный анализ интернет – магазинов страховых компаний России. | | |

| | | | | |
|-------------|----|---|--|----|
| | | <p>Определение пакета услуг для интернет – магазина. Подготовка необходимой информации.</p> <p>Разработка требований к страховым интернет-продуктам.</p> <p>Разработка структуры WEB –сайта интернет-магазина.</p> <p>Распределение информации по разделам.</p> <p>Управление цветом и рисунками.</p> <p>Создание гиперссылок.</p> <p>Создание и форматирование таблиц.</p> <p>Создание калькулятора.</p> | <p>Обновление данных и технологий интернет-магазина.</p> | 16 |
| | | <p>Обратная связь. Гостевая книга.</p> <p>Презентация работ.</p> | <p>Контроль эффективности использования интернет – магазина.</p> | 4 |
| Всего часов | 72 | | | 72 |

5. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ПРАКТИКИ

По окончании учебной практики обучающийся должен сдать дифференцированный зачет. Основанием для допуска обучающегося к дифференцированному зачету по практике является полностью оформленный отчет по учебной практике в соответствии с требованиями приведенными выше.

В результате защиты отчета о практике обучающийся получает оценку.

При оценке учитываются содержание и правильность оформления обучающимся отчета по практике. Оценка проставляется в ведомость, зачетную книжку обучающегося.

6. КРИТЕРИИ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ОЦЕНКИ ПО ПРАКТИКЕ

«Отлично» - содержание и оформление отчета полностью соответствует предъявляемым требованиям, ответы на вопросы преподавателя по программе практики полные и точные.

«Хорошо» - несущественные замечания по содержанию и формам отчета, в ответах на вопросы преподавателя по программе практики обучающийся допускает неточности, хотя в целом отвечает уверенно и имеет твердые знания.

«Удовлетворительно» - небрежное оформление отчета, отражены все вопросы программы практики, но имеют место отдельные существенные погрешности, характеристики обучающегося положительные, при ответах на вопросы по программе практики обучающийся допускает ошибки.

«Неудовлетворительно» - эта оценка выставляется обучающемуся, если в отчете освещены не все разделы программы практики либо на вопросы обучающийся не дает удовлетворительных ответов, не имеет четкого представления о практической деятельности.