

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ»

Владимирский филиал Финуниверситета

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора

по СПО

 А.И. Полякова

«30» мая 2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной практики

для специальности среднего профессионального образования

38.02.02 Страхование дело (по отраслям)


(базовая подготовка)

2016 г.



Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страхование (по отраслям) (базовая подготовка)

Организация – социальный партнер структурного подразделения:
ПАО СК «Росгосстрах» по Владимирской области

Разработчики: 

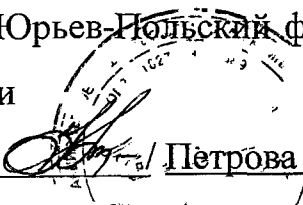
Ухабина М.А., преподаватель ВКК Владимирского филиала Финансового университета

Рабочая программа учебной практики рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметной (цикловой) комиссии

Протокол № 13 от «28» мая 2016 г.

Председатель  Н.А. Рыбакова


Рабочая программа рассмотрена и одобрена начальником страхового отдела в г. Юрьев-Польский филиала ПАО СК «Росгосстрах» по Владимирской области

 / Петрова Н.В. /

от «28» мая 2016 г.

Рецензенты:

Внутренний:

Малофеева Т.Л., преподаватель ВКК Владимирского филиала Финансового университета 

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	7
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	19
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	20
6. ПРИЛОЖЕНИЯ	



1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовой подготовки) в части освоения квалификации специалист страхового дела и основных видов деятельности (ВД): **ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов, ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).**

Рабочая программа учебной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации) и профессиональной подготовке работников в области финансов при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

1.2 Цели и задачи учебной практики:

- формирование у обучающихся практических умений в рамках освоения профессиональных модулей ППССЗ СПО по основным видам деятельности;

- выполнение работ по рабочей профессии, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для рабочей профессии не предусмотрена.



1.3 Требования к результатам освоения учебной практики:

В результате прохождения учебной практики по видам деятельности обучающийся должен уметь:

Виды деятельности	Требования к умениям
ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	<ul style="list-style-type: none">– 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 по данным 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 банковскую;– разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;– оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;– составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;– проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;– выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;– осуществлять продажи 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 договоров страхования;– организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;– обновлять данные и технологии интернет-магазинов;– контролировать эффективность использования интернет-магазина
ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов	<ul style="list-style-type: none">– 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;



	<ul style="list-style-type: none"> - 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
<p>ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам; - осуществлять ввод данных «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; - специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде; - осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив; контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок; - выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; вести и страховую отчетность; - анализировать заключенные договоры страхования; рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании, на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью «на входе»; - проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования

1.4 Количество часов на освоение рабочей программы учебной прак-

тики:

Всего - 108 часов,

в том числе: в рамках освоения ПМ 01 - 36 часов,

в рамках освоения ПМ 02 - 36 часов,

в рамках освоения ПМ 03 - 36 часов.



2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является сформированность у обучающихся практических профессиональных умений в рамках профессиональных модулей ППССЗ СПО по основным видам деятельности (ВД), **ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов, ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).**

Код компетенции	Наименование результата освоения практики
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 технология 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 розничном страховании.
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
ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции.
ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров.
ПК 3.3.	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
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. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1 Тематический план учебной практики

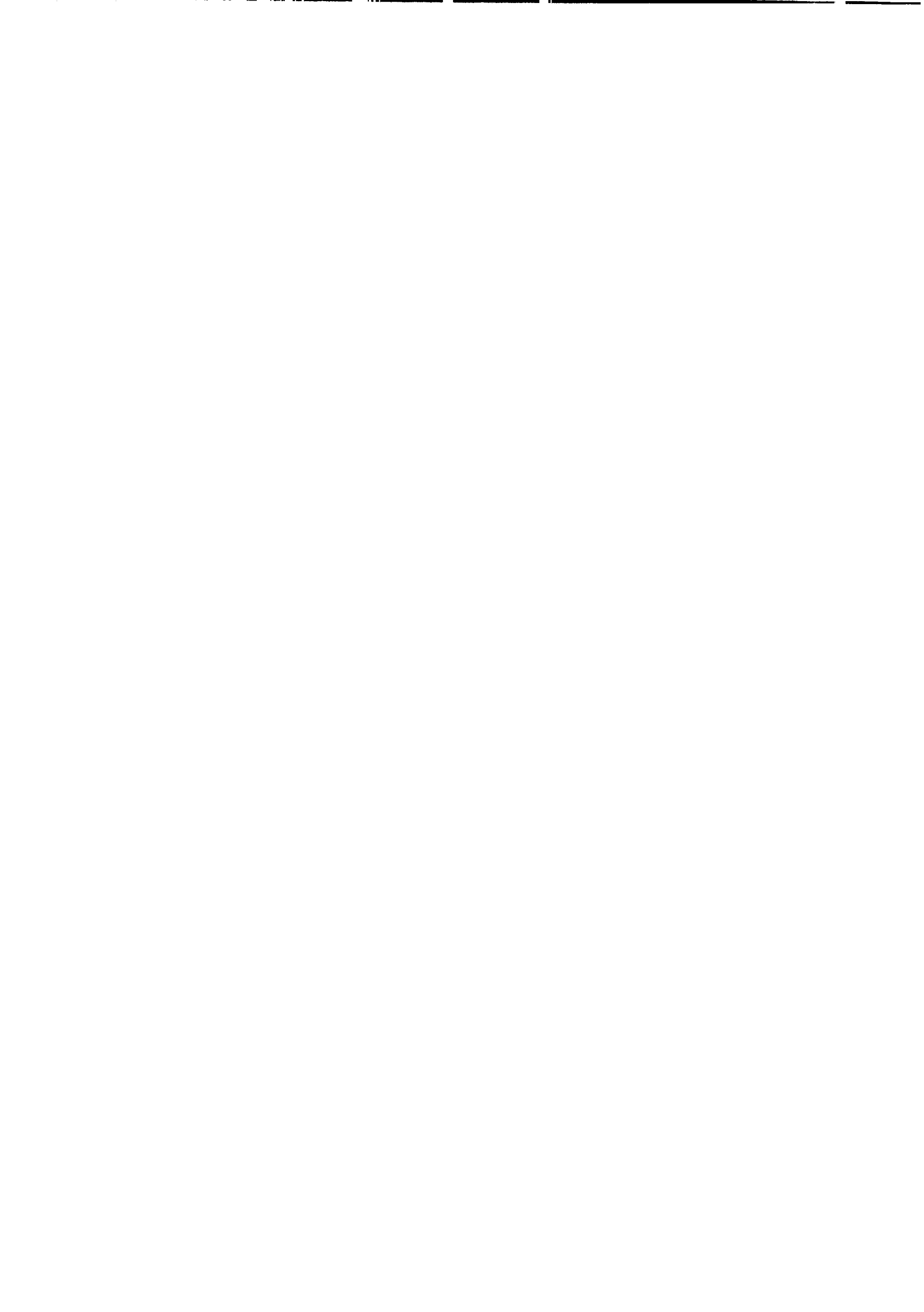
Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименование тем учебной практики	Количество часов по темам
ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	36	<p>Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов; Разработка агентского плана продаж; Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых агентов; Разработка системы стимулирования агентов; Расчет комиссионного вознаграждения; Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.</p>	Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов.	2
			Тема 1.2. Агентский план продаж.	2
			Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов	2
			Тема 1.4. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения	2
			Тема 1.5. Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	4
		<p>Создание и работа с базами данных по банкам; проведение переговоров по развитию банковского страхования; Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов; Обучение сотрудников банка; Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками; Оценка результатов различных технологий продаж и принятие мер по повышению их качества; Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж; Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точки продаж;</p>	Тема 2.1. Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования.	1
			Тема 2.2. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов.	1
			Тема 2.3. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками.	1
			Тема 2.4. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.	2
			Тема 2.5. Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж.	1



		Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; Осуществление продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.	Тема 2.6. Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.	1		
			Тема 2.7. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.	1		
			Тема 2.8. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.	1		
			Тема 2.9. Телефонные продажи страховых продуктов.	1		
			Тема 2.10. Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.	1		
			Тема 2.11 Персональные продажи методическое сопровождение говоров страхования	1		
		Организация функционирования интернет-магазина страховой компании; Обновление данных и технологий интернет-магазинов; Контроль эффективности использования интернет-магазина.	Тема 3.1. Организация и функционирования интернет - магазина страховой компании.	4		
			Тема 3.2. Обновление данных и технологий интернет-магазина.	4		
			Тема 3.3. Контроль эффективности использования интернет-магазина. Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	4		
		ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов	36	Анализ основных показателей страхового рынка; Выявление перспектив развития страхового рынка; Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;	Тема 1.1. Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка	4
					Тема 1.2. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной	4



		Формирование продуктовой стратегии; Составление стратегического плана продаж страховых продуктов; Составление оперативного плана продаж; Расчет бюджета продаж; Контроль исполнения плана продаж и принятие адекватных мер, стимулирующих его исполнение; Выбор наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж.	модели розничных продаж	
			Тема 1.3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов	6
			Тема 1.4. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж	4
		Проведение анализа эффективности организационных структур продаж; Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; Определение перспективных каналов продаж; Анализ эффективности каждого канала; Определение величины доходов и прибыли канала продаж; Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; Расчет коэффициентов рентабельности; Анализ качества каналов продаж.	Тема 2.1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение	2
			Тема 2.2. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности	4
			Тема 2.3. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канала	4
			Тема 2.4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	4
			Тема 2.5. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж	4
			Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	
ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)	36	Документально оформлять страховые операции	Тема 1.1. Подготовка типовых договоров страхования Тема 1.2. Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования с андеррайтерами и юристами.	18



			Тема 1.3. Использование возможностей MS Word, MS Excel, MS Accesses, MS Outlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач	
		Вести учет страховых договоров	Тема 2.1.Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующий базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде. Тема 2.2.Контроль сроков действия договоров Тема 2.3.Ведение страховой отчетности Тема 2.4. Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе» Тема 2.5. Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продлении договоров страхования.	18
		Анализировать основные показатели продаж страховой организации	Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	
Всего часов	108			108

3.2 Содержание учебной практики

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объем часов	Уровень освоения
ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании			
Виды работ Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов; Разработка агентского плана продаж; Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых агентов;			



<p>Разработка системы стимулирования агентов; Расчет комиссионного вознаграждения; Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них. Создание и работа с базами данных по банкам; проведение переговоров по развитию банковского страхования; Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов; Обучение сотрудников банка; Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками; Оценка результатов различных технологий продаж и принятие мер по повышению их качества; Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж; Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точки продаж; Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; Осуществление продажи полюсов на рабочих местах и их поддержка. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании; Обновление данных и технологий интернет-магазинов; Контроль эффективности использования интернет-магазина.</p>			
<p>Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов.</p>	<p>Сравнительный анализ особенностей каждой модели агентских продаж исходя из общей логики создания и развития агентской сети.</p>	<p>2</p>	<p>2,3</p>
<p>Тема 1.2. Агентский план продаж.</p>	<p>Планирование плана продаж страховым агентам</p>	<p>2</p>	<p>2,3</p>

*

Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов	Работа с программами обучения для начинающих агентов, агентских менеджеров. Планирование деятельности агента.	2	2,3
Тема 1.4. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения	Разработка систем стимулирования для различных групп агентов и агентских менеджеров.	2	2,3
Тема 1.5. Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	Организация продаж при аутсорсинге финансовых консультантов на примере практического опыта.	4	2,3
Тема 2.1. Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования.	Проведение переговоров по развитию банковского страхования;	1	2,3
Тема 2.2. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов.	Создание базы данных по банкам, заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия. Сравнительный анализ различных моделей реализации технологии банковских каналов продаж,	1	2,3
Тема 2.3 Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками.	Изучение технологии страхования жилых помещений: разработка плана реализации технологии, заключение необходимых договоров с предприятиями жилищно- коммунального хозяйства, реализация программы в регионах.	1	2,3
Тема 2.4. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.	Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества. Расчет отклонений продаж и отклонений затрат	2	2,3
Тема 2.5. Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж.	Разработка проекта бизнес-плана открытия точки-розничных продаж.	1	2,3
Тема 2.6. Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.	Маркетинговый анализ открытия точки продаж. Материально-техническое обеспечение и автоматизация деятельности офиса розничных продаж страховой компании.	1	2,3
Тема 2.7. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.	Реализация технологии ПРМ и контроль ее эффективности.	1	2,3
Тема 2.8. Реализация технологии директ- маркетинга и оценка ее эффективности.	Подготовка письменного сообщения клиенту в зависимости от целей и задач директ-маркетинга. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.	1	2,3
Тема 2.9. Телефонные продажи страховых продуктов.	Создание собственного контакт- центра	1	2,3



Тема 2.10. Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.	Выбор технологии телефонных продаж: с созданием собственного контакт-центра либо аутсорсинговая модель.	1	2,3
Тема 2.11 Персональные продажи методическое сопровождение говоров страхования	Создание организационной структуры персональных продаж. Создание баз данных по ключевым клиентам. Организация взаимодействия персональных клиентских менеджеров со службами компании.	1	2,3
Тема 3.1. Организация и функционирования интернет - магазина страховой компании.	Разработка требований к страховым интернет-продуктам. Изучение принципов работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.	4	2,3
Тема 3.2. Обновление данных и технологий интернет-магазина.	Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. Интернет-магазины страховых компаний России. Анализ особенностей интернет-магазинов страховых компаний России	4	2,3
Тема 3.3. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	Контроль эффективности использования интернет-магазина. Сравнительный анализ интернет-магазинов страховых компаний России. Виды платежных систем Интернет.	4	2,3
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			
ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов			
Виды работ Анализ основных показателей страхового рынка; Выявление перспектив развития страхового рынка; Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; Формирование продуктовой стратегии; Составление стратегического плана продаж страховых продуктов; Составление оперативного плана продаж; Расчет бюджета продаж; Контроль исполнения плана продаж и принятие адекватных мер, стимулирующих его исполнение; Выбор наилучшей в данных условиях организационной			



<p>структуры розничных продаж.</p> <p>Проведение анализа эффективности организационных структур продаж;</p> <p>Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;</p> <p>Определение перспективных каналов продаж;</p> <p>Анализ эффективности каждого канала;</p> <p>Определение величины доходов и прибыли канала продаж;</p> <p>Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;</p> <p>Расчет коэффициентов рентабельности;</p> <p>Анализ качества каналов продаж.</p>			
<p>Тема 1.1.</p> <p>Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка</p>	<p>Анализ основных показателей страхового рынка. Анализ страхового рынка Центрального федерального округа. Анализ страхового рынка Владимирской области. Анализ страхового рынка района. Основные события на страховом рынке России. Сравнение российского страхового рынка со странами Центральной и Восточной Европы.</p>	4	2,3
<p>Тема 1.2.</p> <p>Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж</p>	<p>Персонализированный учет клиентов и персонализированное общение с клиентом в клиентоориентированной страховой компании. Построение организационной структуры в клиентоориентированной страховой компании. Разработка стандартов обслуживания в клиентоориентированной страховой компании. Работа с клиентоориентированными информационными технологиями</p>	4	2,3
<p>Тема 1.3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов</p>	<p>Формирования продуктовой стратегии, Формирование стратегического плана продаж страховых продуктов. Разработка маркетинговой стратегии розничных продаж</p>	6	2,3
<p>Тема 1.4.</p> <p>Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж</p>	<p>Разработка плана продаж, формирование организационной структуры розничных продаж. Модель соотношения центральных и региональных розничных продаж, Разработка перечня сетевых посредников, разработка письменного обращения к клиенту</p> <p>Расчет нормативов в сфере розничных продаж, разработка конкретной технологии продаж</p>	4	2,3



Тема 2.1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение	Организация контроля за выполнением ключевых показателей деятельности страховой компании. Контроль за ходом выполнения плана продаж	2	2,3
Тема 2.2. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности	Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж. Концептуальные особенности применения CONJOINT-АНАЛИЗА в розничном страховании.	4	2,3
Тема 2.3. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канала	Сравнительный анализ эффективности каналов продаж, используемых страховыми компаниями.	4	2,3
Тема 2.4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	Определение доходов и расходов каналов продаж. Определение финансовых результатов каналов продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	4	2,3
Тема 2.5. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж	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	4	2,3
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			
ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)			
Виды работ Документально оформлять страховые операции Вести учет страховых договоров Анализировать основные			



показатели продаж страховой организации			
<p>Тема 1.1. Подготовка типовых договоров страхования</p> <p>Тема 1.2. Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования с андеррайтерами и юристами.</p> <p>Тема 1.3. Использование возможностей MS Word, MS Excel, MS Accesses, MS Outlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач</p>	<p>Применение типовых форм договоров страхования и страховых полисов; Знание системы кодификации и нумерации; порядок работы с общероссийскими классификаторами;</p>	18	2,3
<p>Тема 2.1. Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующей базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде.</p> <p>Тема 2.2. Контроль сроков действия договоров</p> <p>Тема 2.3. Ведение страховой отчетности</p> <p>Тема 2.4. Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе»</p> <p>Тема 2.5. Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования.</p> <p>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</p>	<p>Знание порядка согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; Способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; порядок работы и возможности MS Word, MS Excel MS Accesses, MS Outlook</p> <p>Виды и специфику специализированного программного обеспечения; способы учета договоров страхования;</p> <p>Учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения, порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);</p> <p>порядок контроля сроков действия договоров; состав страховой отчетности; порядок оформления</p> <p>Знание и применение научных подходов к анализу заключенных договоров страхования; Знание и применение порядка расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью «на входе»;</p> <p>Способность анализировать возможные причины невыполнения плана и способы его стимулирования; Способность анализировать возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования</p>	18	2,3

Для характеристики уровня освоения учебного материала используется следующее обозначение:

1.- ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);



2.- репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)

3.- продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы учебной практики предполагает наличие учебного страхового отдела.

4.2 Оснащение: учебного страхового отдела

Оборудование лаборатории: посадочные места для обучающихся, рабочий стол преподавателя, интерактивная доска, доска, инструктивный материал, бланковый материал, комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения: ПК, мультимедийный проектор, экран, принтер, сканер, информационно - справочные программы «Консультант», «Гарант», Интернет- ресурсы, программа "АРМ Страховщика".

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика проводится преподавателями профессионального цикла концентрированно.

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу и осуществляющих руководство практикой: должны иметь высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины, повышение квалификации должно осуществляться не реже одного раза в три года. К образовательному процессу должно быть привлечено не менее 5% преподавателей из числа действующих руководителей и работников бухгалтерской службы.



5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий, выполнения практических проверочных работ. В результате освоения учебной практики в рамках профессиональных модулей обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж	способы планирования развития агентской сети в 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 и планирование деятельности агента; модели выплаты комиссионного вознаграждения;	опрос выполнение практических заданий
ПК 1.2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами	способы привлечения брокеров; нормативную базу страховой компании по работе с брокерами; понятие банковского страхования; формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;	опрос выполнение практических заданий
ПК 1.3 Реализовывать технологии банковских продаж	порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;	опрос выполнение практических заданий
ПК 1.4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж	определение сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, ЗАГСы и т.д.;	опрос выполнение практических заданий
ПК 1.5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж		опрос выполнение практических заданий
ПК 1.6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах	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;	опрос выполнение практических заданий



ПК 1.7 Реализовать директ-маркетинг как технологии прямых продаж	модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая; теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; способы создания системы обратной связи с клиентом;	опрос выполнение практических заданий
ПК 1.8 Реализовать технологии телефонных продаж	психологию и этику телефонных переговоров; предназначение, состав и организация работы, 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;	опрос выполнение практических заданий
ПК 1.9 Реализовать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах	факторы роста интернет-продаж в страховании; интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж; требования к страховым интернет-продуктам; принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.	опрос выполнение практических заданий
ПК 1.10 Реализовать технологии персональных продаж в розничном страховании	теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.	опрос выполнение практических заданий
ПК 2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	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 структурно-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;	выполнение практических заданий и ситуационных задач
ПК 2.2 Организовывать розничные продажи.	теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов; виды и формы плана продаж; взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;	выполнение практических заданий и ситуационных задач

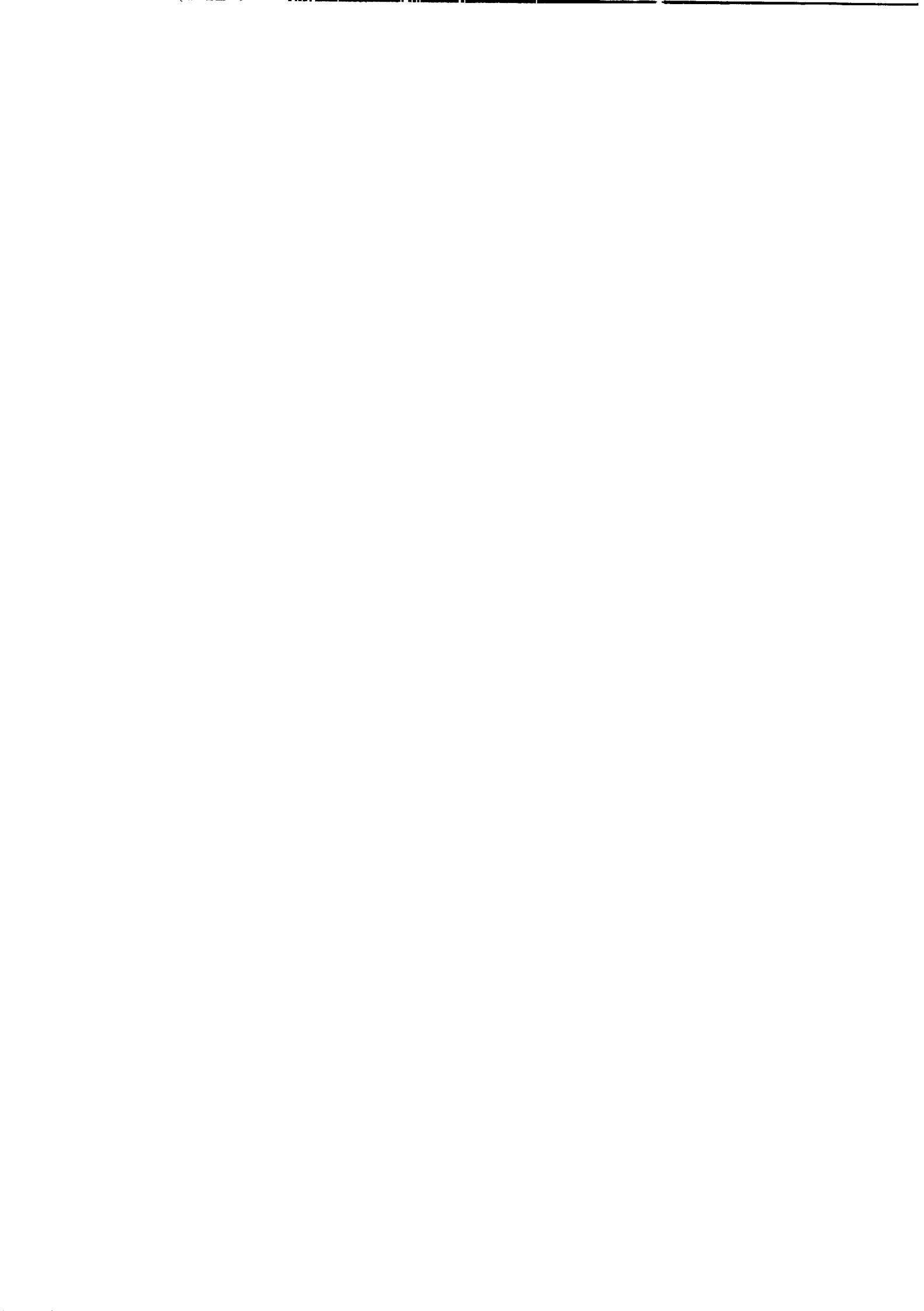


	<p>методы разработки плана и бюджета продаж: - экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование;</p> <p>организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная;</p> <p>слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;</p> <p>модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;</p>	
ПК 2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	<p>классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;</p> <p>каналы розничных продаж в страховой компании;</p> <p>факторы выбора каналов продаж для страховой компании;</p> <p>прямые и посреднические каналы продаж;</p>	выполнение практических заданий и ситуационных задач
ПК 2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж.	<p>способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;</p> <p>соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;</p> <p>основные показатели эффективности продаж;</p> <p>порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;</p> <p>коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;</p> <p>качественные показатели эффективности каналов продаж</p>	выполнение практических заданий и ситуационных задач
ПК 3.1 Документально оформлять страховые операции	<p>Применение типовых форм договоров страхования и страховых полисов;</p> <p>Знание системы кодификации и нумерации; порядок работы с общероссийскими классификаторами;</p>	выполнение тестовых заданий и ситуационных задач
ПК 3.2 Вести учет страховых договоров	<p>Знание порядка согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;</p> <p>Способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; порядок работы и возможности MS Word, MS Excel MS Accesses, MS Outlook</p> <p>Виды и специфику специализированного программного обеспечения; способы учета договоров страхования;</p> <p>Учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения,</p>	выполнение тестовых заданий и ситуационных задач



	<p>порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);</p> <p>порядок контроля сроков действия договоров;</p> <p>состав страховой отчетности; порядок оформления</p>	
<p>ПК 3.3</p> <p>Анализировать основные показатели продаж страховой организации</p>	<p>Знание и применение научных подходов к анализу заключенных договоров страхования;</p> <p>Знание и применение порядка расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью «на входе»;</p> <p>Способность анализировать возможные причины невыполнения плана и способы его стимулирования; Способность анализировать возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования</p>	<p>выполнение тестовых заданий и ситуационных задач</p>
		<p>Дифференцированный зачет</p>

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>Демонстрация интереса к будущей профессии</p>	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области налогового учета и налогового планирования оценка эффективности и качества выполнения задач</p>	
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области налогового учета и планирования налоговой деятельности</p>	
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессионального и личностного развития.</p>	<p>Эффективный поиск необходимой информации;</p> <p>Использование различных источников, включая электронные.</p>	
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.</p>	<p>Работа на компьютерах, использование специальных программ</p>	
<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения.</p>	



ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Самоанализ и коррекция результатов собственной работы	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Изучение и анализ инноваций в области документирования и оформления хозяйственных операций	



РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу учебной практики для специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка)

Программа составлена в соответствии с ФГОС СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка). Программа предусматривает цели и задачи учебной практики по специальности, требования к результатам освоения учебной практики, наличие тематического плана, где отражены все темы учебной практики по профессиональным модулям специальности.

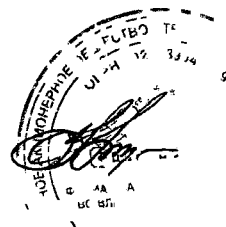
Подробно рассмотрено содержание тем учебной практики по всем профессиональным модулям. Программа предполагает изучение практических и методологических основ в сопровождении договоров страхования и осуществление порядка ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования с андеррайтерами и юристами, порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующей базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде, контроль сроков действия договоров, ведение страховой отчетности, анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продлении договоров страхования.

Работа по такой программе создает прочную основу для дальнейшего применения знаний в практической работе. Программа содержит разнообразные формы и методы ведения занятий учебной практики.

При отработке навыков практической работы используется региональный компонент.

Рецензент:

Начальник страхового отдела
в г. Юрьев-Польский филиала ПАО СК
«Росгосстрах» по Владимирской области



Н.В. Петрова



РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу учебной практики для специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка)

Программа составлена в соответствии с ФГОС СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка). Программа предусматривает цели и задачи учебной практики по специальности, требования к результатам освоения учебной практики, наличие тематического плана, где отражены все темы учебной практики по профессиональным модулям специальности.

Подробно рассмотрено содержание тем учебной практики по всем профессиональным модулям. Программа предполагает изучение практических и методологических основ в сопровождении договоров страхования и осуществление порядка ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования с андеррайтерами и юристами, порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующей базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде, контроль сроков действия договоров, ведение страховой отчетности, анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продлении договоров страхования.

Работа по такой программе создает прочную основу для дальнейшего применения знаний в практической работе. Программа содержит разнообразные формы и методы ведения занятий учебной практики.

При отработке навыков практической работы используется региональный компонент.

Рецензент:

Преподаватель ВКК Владимирского
филиала Финуниверситета



Т.Л. Малофеева



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ»

Владимирский филиал Финуниверситета

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора

по СПО



А.И. Полякова

«30» мая 2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной практики

для специальности среднего профессионального образования


38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

(базовая подготовка)

2016 г.

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страхование (по отраслям) (базовая подготовка)

Организация – социальный партнер структурного подразделения:
ПАО СК «Росгосстрах» по Владимирской области

Разработчики: 

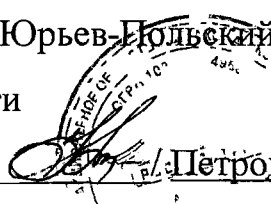
Ухабина М.А., преподаватель ВКК Владимирского филиала Финуниверситета

Рабочая программа учебной практики рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметной (цикловой) комиссии

Протокол № 13 от «28» мая 2016 г.

Председатель  Н.А. Рыбакова


Рабочая программа рассмотрена и одобрена начальником страхового отдела в г. Юрьев-Польский филиала ПАО СК «Росгосстрах» по Владимирской области


/ П./: Петрова Н.В. /

от «28» мая 2016 г.

Рецензенты:

Внутренний:

Малофеева Т.Л., преподаватель ВКК Владимирского филиала Финуниверситета 

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	7
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	19
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	20
6. ПРИЛОЖЕНИЯ	

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям) (базовой подготовки) в части освоения квалификации специалист страхового дела и основных видов деятельности (ВД): **ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов, ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).**

Рабочая программа учебной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации) и профессиональной подготовке работников в области финансов при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

1.2 Цели и задачи учебной практики:

- формирование у обучающихся практических умений в рамках освоения профессиональных модулей ППССЗ СПО по основным видам деятельности;

- выполнение работ по рабочей профессии, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для рабочей профессии не предусмотрена.

1.3 Требования к результатам освоения учебной практики:

В результате прохождения учебной практики по видам деятельности обучающийся должен уметь:

Виды деятельности	Требования к умениям
ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	<ul style="list-style-type: none">– 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 по данным 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 банковскую;– разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;– оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;– составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;– проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;– выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;– осуществлять продажи 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 договоров страхования;– организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;– обновлять данные и технологии интернет-магазинов;– контролировать эффективность использования интернет-магазина
ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов	<ul style="list-style-type: none">– 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;

	<ul style="list-style-type: none"> - 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
<p>ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам; - осуществлять ввод данных «слепым» десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; - специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде; - осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив; контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок; - выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; вести и страховую отчетность; - анализировать заключенные договоры страхования; рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании, на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью «на входе»; - проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования

1.4 Количество часов на освоение рабочей программы учебной прак-

тики:

Всего - 108 часов,

в том числе: в рамках освоения ПМ 01 - 36 часо́в,

в рамках освоения ПМ 02 - 36 часов,

в рамках освоения ПМ 03 - 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является сформированность у обучающихся практических профессиональных умений в рамках профессиональных модулей ППССЗ СПО по основным видам деятельности (ВД), ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов, ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

Код компетенции	Наименование результата освоения практики
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 технология 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 розничном страховании.
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
ПК 3.1.	Документально оформлять страховые операции.
ПК 3.2.	Вести учет страховых договоров.
ПК 3.3.	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
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. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1 Тематический план учебной практики

Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименование тем учебной практики	Количество часов по темам
ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	36	Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов; Разработка агентского плана продаж; Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых агентов; Разработка системы стимулирования агентов; Расчет комиссионного вознаграждения; Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов.	2
			Тема 1.2. Агентский план продаж.	2
			Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов	2
			Тема 1.4. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения	2
			Тема 1.5. Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	4
		Создание и работа с базами данных по банкам; проведение переговоров по развитию банковского страхования; Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов; Обучение сотрудников банка; Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками; Оценка результатов различных технологий продаж и принятие мер по повышению их качества; Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж; Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точки продаж;	Тема 2.1. Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования.	1
			Тема 2.2. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов.	1
			Тема 2.3. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками.	1
			Тема 2.4. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.	2
			Тема 2.5. Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж.	1

		Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; Осуществление продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.	Тема 2.6. Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.	1
			Тема 2.7. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.	1
			Тема 2.8. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.	1
			Тема 2.9. Телефонные продажи страховых продуктов.	1
			Тема 2.10. Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.	1
			Тема 2.11. Персональные продажи методическое сопровождение говорков страхования	1
		Организация функционирования интернет-магазина страховой компании; Обновление данных и технологий интернет-магазинов; Контроль эффективности использования интернет-магазина.	Тема 3.1. Организация и функционирования интернет - магазина страховой компании.	4
			Тема 3.2. Обновление данных и технологий интернет-магазина.	4
			Тема 3.3. Контроль эффективности использования интернет-магазина. Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	4
		ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов	36	Анализ основных показателей страхового рынка; Выявление перспектив развития страхового рынка; Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
Тема 1.2. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной	4			

		Формирование продуктовой стратегии; Составление стратегического плана продаж страховых продуктов; Составление оперативного плана продаж; Расчет бюджета продаж; Контроль исполнения плана продаж и принятие адекватных мер, стимулирующих его исполнение; Выбор наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж.	модели розничных продаж Тема 1.3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов Тема 1.4. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж	6 4
		Проведение анализа эффективности организационных структур продаж; Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; Определение перспективных каналов продаж; Анализ эффективности каждого канала; Определение величины доходов и прибыли канала продаж; Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; Расчет коэффициентов рентабельности; Анализ качества каналов продаж.	Тема 2.1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение Тема 2.2. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности Тема 2.3. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канала Тема 2.4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	2 4 4
			Тема 2.5. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	4
ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)	36	Документально оформлять страховые операции	Тема 1.1. Подготовка типовых договоров страхования Тема 1.2. Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования с андеррайтерами и юристами.	18

			Тема 1.3. Использование возможностей MS Word, MS Excel, MS Accesses, MS Outlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач	
		Вести учет страховых договоров	Тема 2.1.Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующей базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде. Тема 2.2.Контроль сроков действия договоров Тема 2.3.Ведение страховой отчетности Тема 2.4. Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе»	18
		Анализировать основные показатели продаж страховой организации	Тема 2.5. Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продлении договоров страхования. Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	
Всего часов	108			108

3.2 Содержание учебной практики

Код и наименование профессиональных модулей и тем учебной практики	Содержание учебных занятий	Объем часов	Уровень освоения
ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании			
Виды работ Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов; Разработка агентского плана продаж; Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых агентов;			

<p>Разработка системы стимулирования агентов; Расчет комиссионного вознаграждения; Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них. Создание и работа с базами данных по банкам; проведение переговоров по развитию банковского страхования; Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов; Обучение сотрудников банка; Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками; Оценка результатов различных технологий продаж и принятие мер по повышению их качества; Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж; Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точки продаж; Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; Осуществление продажи полюсов на рабочих местах и их поддержка. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании; Обновление данных и технологий интернет-магазинов; Контроль эффективности использования интернет-магазина.</p>			
<p>Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов.</p>	<p>Сравнительный анализ особенностей каждой модели агентских продаж исходя из общей логики создания и развития агентской сети.</p>	<p>2</p>	<p>2,3</p>
<p>Тема 1.2. Агентский план продаж.</p>	<p>Планирование плана продаж страховым агентам</p>	<p>2</p>	<p>2,3</p>

Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов	Работа с программами обучения для начинающих агентов, агентских менеджеров. Планирование деятельности агента.	2	2,3
Тема 1.4. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения	Разработка систем стимулирования для различных групп агентов и агентских менеджеров.	2	2,3
Тема 1.5. Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	Организация продаж при аутсорсинге финансовых консультантов на примере практического опыта.	4	2,3
Тема 2.1. Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования.	Проведение переговоров по развитию банковского страхования;	1	2,3
Тема 2.2. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов.	Создание базы данных по банкам, заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия. Сравнительный анализ различных моделей реализации технологии банковских каналов продаж,	1	2,3
Тема 2.3 Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками.	Изучение технологии страхования жилых помещений: разработка плана реализации технологии, заключение необходимых договоров с предприятиями жилищно- коммунального хозяйства, реализация программы в регионах.	1	2,3
Тема 2.4. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.	Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества. Расчет отклонений продаж и отклонений затрат	2	2,3
Тема 2.5. Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж.	Разработка проекта бизнес-плана открытия точки-розничных продаж.	1	2,3
Тема 2.6. Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.	Маркетинговый анализ открытия точки продаж. Материально-техническое обеспечение и автоматизация деятельности офиса розничных продаж страховой компании.	1	2,3
Тема 2.7. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.	Реализация технологии ПРМ и контроль ее эффективности.	1	2,3
Тема 2.8. Реализация технологии директ- маркетинга и оценка ее эффективности.	Подготовка письменного сообщения клиенту в зависимости от целей и задач директ-маркетинга. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.	1	2,3
Тема 2.9. Телефонные продажи страховых продуктов.	Создание собственного контакт- центра	1	2,3

Тема 2.10. Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.	Выбор технологии телефонных продаж: с созданием собственного контакт-центра либо аутсорсинговая модель.	1	2,3
Тема 2.11 Персональные продажи методическое сопровождение говоров страхования	Создание организационной структуры персональных продаж. Создание баз данных по ключевым клиентам. Организация взаимодействия персональных клиентских менеджеров со службами компании.	1	2,3
Тема 3.1. Организация и функционирования интернет - магазина страховой компании.	Разработка требований к страховым интернет-продуктам. Изучение принципов работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.	4	2,3
Тема 3.2. Обновление данных и технологий интернет-магазина.	Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. Интернет-магазины страховых компаний России. Анализ особенностей интернет-магазинов страховых компаний России	4	2,3
Тема 3.3. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	Контроль эффективности использования интернет-магазина. Сравнительный анализ интернет-магазинов страховых компаний России. Виды платежных систем Интернет.	4	2,3
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			
ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов			
Виды работ Анализ основных показателей страхового рынка; Выявление перспектив развития страхового рынка; Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; Формирование продуктовой стратегии; Составление стратегического плана продаж страховых продуктов; Составление оперативного плана продаж; Расчет бюджета продаж; Контроль исполнения плана продаж и принятие адекватных мер, стимулирующих его исполнение; Выбор наилучшей в данных условиях организационной			

<p>структуры розничных продаж.</p> <p>Проведение анализа эффективности организационных структур продаж;</p> <p>Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;</p> <p>Определение перспективных каналов продаж;</p> <p>Анализ эффективности каждого канала;</p> <p>Определение величины доходов и прибыли канала продаж;</p> <p>Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;</p> <p>Расчет коэффициентов рентабельности;</p> <p>Анализ качества каналов продаж.</p>			
<p>Тема 1.1.</p> <p>Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка</p>	<p>Анализ основных показателей страхового рынка. Анализ страхового рынка Центрального федерального округа. Анализ страхового рынка Владимирской области. Анализ страхового рынка района. Основные события на страховом рынке России. Сравнение российского страхового рынка со странами Центральной и Восточной Европы.</p>	4	2,3
<p>Тема 1.2.</p> <p>Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж</p>	<p>Персонализированный учет клиентов и персонализированное общение с клиентом в клиентоориентированной страховой компании. Построение организационной структуры в клиентоориентированной страховой компании. Разработка стандартов обслуживания в клиентоориентированной страховой компании. Работа с клиентоориентированными информационными технологиями</p>	4	2,3
<p>Тема 1.3. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов</p>	<p>Формирования продуктовой стратегии, Формирование стратегического плана продаж страховых продуктов. Разработка маркетинговой стратегии розничных продаж</p>	6	2,3
<p>Тема 1.4.</p> <p>Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж</p>	<p>Разработка плана продаж, формирование организационной структуры розничных продаж. Модель соотношения центральных и региональных розничных продаж, Разработка перечня сетевых посредников, разработка письменного обращения к клиенту Расчет нормативов в сфере розничных продаж, разработка конкретной технологии продаж</p>	4	2,3

Тема 2.1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение	Организация контроля за выполнением ключевых показателей деятельности страховой компании. Контроль за ходом выполнения плана продаж	2	2,3
Тема 2.2. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности	Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж. Концептуальные особенности применения CONJOINT-АНАЛИЗА в розничном страховании.	4	2,3
Тема 2.3. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, анализ эффективности каждого канала	Сравнительный анализ эффективности каналов продаж, используемых страховыми компаниями.	4	2,3
Тема 2.4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	Определение доходов и расходов каналов продаж. Определение финансовых результатов каналов продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	4	2,3
Тема 2.5. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж	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	4	2,3
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			
ПМ 03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)			
Виды работ Документально оформлять страховые операции Вести учет страховых договоров Анализировать основные			

показатели продаж страховой организации			
<p>Тема 1.1. Подготовка типовых договоров страхования</p> <p>Тема 1.2. Порядок ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования с андеррайтерами и юристами.</p> <p>Тема 1.3. Использование возможностей MS Word, MS Excel, MS Accesses, MS Outlook и специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач</p>	<p>Применение типовых форм договоров страхования и страховых полисов; Знание системы кодификации и нумерации; порядок работы с общероссийскими классификаторами;</p>	18	2,3
<p>Тема 2.1. Порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующей базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде.</p> <p>Тема 2.2. Контроль сроков действия договоров</p> <p>Тема 2.3. Ведение страховой отчетности</p> <p>Тема 2.4. Анализ заключенных договоров страхования и предложения по управлению убыточности на «входе»</p> <p>Тема 2.5. Анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования.</p> <p>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</p>	<p>Знание порядка согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; Способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; порядок работы и возможности MS Word, MS Excel MS Accesses, MS Outlook</p> <p>Виды и специфику специализированного программного обеспечения; способы учета договоров страхования; Учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения, порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде); порядок контроля сроков действия договоров; состав страховой отчетности; порядок оформления</p> <p>Знание и применение научных подходов к анализу заключенных договоров страхования; Знание и применение порядка расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью «на входе»; Способность анализировать возможные причины невыполнения плана и способы его стимулирования; Способность анализировать возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования</p>	18	2,3

Для характеристики уровня освоения учебного материала используется следующее обозначение:

1.- ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2.- репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)

3.- продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы учебной практики предполагает наличие учебного страхового отдела.

4.2 Оснащение: учебного страхового отдела

Оборудование лаборатории: посадочные места для обучающихся, рабочий стол преподавателя, интерактивная доска, доска, инструктивный материал, бланковый материал, комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения: ПК, мультимедийный проектор, экран, принтер, сканер, информационно - справочные программы «Консультант», «Гарант», Интернет- ресурсы, программа "АРМ Страховщика".

4.3 Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика проводится преподавателями профессионального цикла концентрированно.

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу и осуществляющих руководство практикой: должны иметь высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины, повышение квалификации должно осуществляться не реже одного раза в три года. К образовательному процессу должно быть привлечено не менее 5% преподавателей из числа действующих руководителей и работников бухгалтерской службы.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий, выполнения практических проверочных работ. В результате освоения учебной практики в рамках профессиональных модулей обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж	способы планирования развития агентской сети в 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 и планирование деятельности агента; модели выплаты комиссионного вознаграждения;	опрос выполнение практических заданий
ПК 1.2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами	способы привлечения брокеров; нормативную базу страховой компании по работе с брокерами; понятие банковского страхования; формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;	опрос выполнение практических заданий
ПК 1.3 Реализовывать технологии банковских продаж	порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;	опрос выполнение практических заданий
ПК 1.4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж	определение сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, ЗАГСы и т.д.;	опрос выполнение практических заданий
ПК 1.5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж		опрос выполнение практических заданий
ПК 1.6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах	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;	опрос выполнение практических заданий

ПК 1.7 Реализовывать директ-маркетинг как технологии прямых продаж	модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая; теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; способы создания системы обратной связи с клиентом;	опрос выполнение практических заданий
ПК 1.8 Реализовывать технологии телефонных продаж	психологию и этику телефонных переговоров; предназначение, состав и организация работы, 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;	опрос выполнение практических заданий
ПК 1.9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах	факторы роста интернет-продаж в страховании; интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж; требования к страховым интернет-продуктам; принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.	опрос выполнение практических заданий
ПК 1.10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании	теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.	опрос выполнение практических заданий
ПК 2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	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 структурно-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;	выполнение практических заданий и ситуационных задач
ПК 2.2 Организовывать розничные продажи.	теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов; виды и формы плана продаж; взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;	выполнение практических заданий и ситуационных задач

	<p>методы разработки плана и бюджета продаж: - экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование;</p> <p>организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная;</p> <p>слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;</p> <p>модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;</p>	
ПК 2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	<p>классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;</p> <p>каналы розничных продаж в страховой компании;</p> <p>факторы выбора каналов продаж для страховой компании;</p> <p>прямые и посреднические каналы продаж;</p>	выполнение практических заданий и ситуационных задач
ПК 2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж.	<p>способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;</p> <p>соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;</p> <p>основные показатели эффективности продаж;</p> <p>порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;</p> <p>коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;</p> <p>качественные показатели эффективности каналов продаж</p>	выполнение практических заданий и ситуационных задач
ПК 3.1 Документально оформлять страховые операции	<p>Применение типовых форм договоров страхования и страховых полисов;</p> <p>Знание системы кодификации и нумерации; порядок работы с общероссийскими классификаторами;</p>	выполнение тестовых заданий и ситуационных задач
ПК 3.2 Вести учет страховых договоров	<p>Знание порядка согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;</p> <p>Способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; порядок работы и возможности MS Word, MS Excel MS Accesses, MS Outlook</p> <p>Виды и специфику специализированного программного обеспечения; способы учета договоров страхования;</p> <p>Учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения,</p>	выполнение тестовых заданий и ситуационных задач

	<p>порядок персонафицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);</p> <p>порядок контроля сроков действия договоров;</p> <p>состав страховой отчетности; порядок оформления</p>	
<p>ПК 3.3</p> <p>Анализировать основные показатели продаж страховой организации</p>	<p>Знание и применение научных подходов к анализу заключенных договоров страхования;</p> <p>Знание и применение порядка расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью «на входе»;</p> <p>Способность анализировать возможные причины невыполнения плана и способы его стимулирования; Способность анализировать возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования</p>	<p>выполнение тестовых заданий и ситуационных задач</p>
		<p>Дифференцированный зачет</p>

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>Демонстрация интереса к будущей профессии</p>	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области налогового учета и налогового планирования оценка эффективности и качества выполнения задач</p>	
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области налогового учета и планирования налоговой деятельности</p>	
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессионального и личностного развития.</p>	<p>Эффективный поиск необходимой информации;</p> <p>Использование различных источников, включая электронные.</p>	
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.</p>	<p>Работа на компьютерах, использование специальных программ</p>	
<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения.</p>	

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Самоанализ и коррекция результатов собственной работы	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частной смены технологий в профессиональной деятельности.	Изучение и анализ инноваций в области документирования и оформления хозяйственных операций	

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу учебной практики для специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка)

Программа составлена в соответствии с ФГОС СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка). Программа предусматривает цели и задачи учебной практики по специальности, требования к результатам освоения учебной практики, наличие тематического плана, где отражены все темы учебной практики по профессиональным модулям специальности.

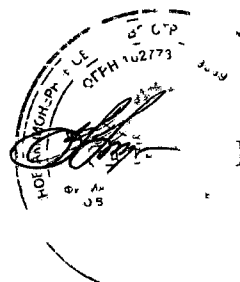
Подробно рассмотрено содержание тем учебной практики по всем профессиональным модулям. Программа предполагает изучение практических и методологических основ в сопровождении договоров страхования и осуществление порядка ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования с андеррайтерами и юристами, порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующей базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде, контроль сроков действия договоров, ведение страховой отчетности, анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продлении договоров страхования.

Работа по такой программе создает прочную основу для дальнейшего применения знаний в практической работе. Программа содержит разнообразные формы и методы ведения занятий учебной практики.

При отработке навыков практической работы используется региональный компонент.

Рецензент:

Начальник страхового отдела
в г. Юрьев-Польский филиала ПАО СК
«Росгосстрах» по Владимирской области



Н.В. Петрова

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу учебной практики для специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка)

Программа составлена в соответствии с ФГОС СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовая подготовка). Программа предусматривает цели и задачи учебной практики по специальности, требования к результатам освоения учебной практики, наличие тематического плана, где отражены все темы учебной практики по профессиональным модулям специальности.

Подробно рассмотрено содержание тем учебной практики по всем профессиональным модулям. Программа предполагает изучение практических и методологических основ в сопровождении договоров страхования и осуществление порядка ведения системы кодификации и нумерации договоров страхования с андеррайтерами и юристами, порядок ввода договоров в базу данных, проверка существующей базы данных, порядок хранения всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде, контроль сроков действия договоров, ведение страховой отчетности, анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продлении договоров страхования.

Работа по такой программе создает прочную основу для дальнейшего применения знаний в практической работе. Программа содержит разнообразные формы и методы ведения занятий учебной практики.

При отработке навыков практической работы используется региональный компонент.

Рецензент:

Преподаватель ВКК Владимирского
филиала Финуниверситета



Т.Л. Малофеева