


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

КАНАШСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНУНИВЕРСИТЕТА

Утверждаю
Заместитель директора по
учебно-производственной работе
 Т.М. Суханова
« 27 » нояб 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
01.Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.02 Страхование (по отраслям) (базовый уровень подготовки) укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление

Разработчик:

И. В. Николаева, преподаватель Канашского филиала Финуниверситета

Рецензент:

Пирожков Алексей Геннадьевич, директор филиала ПАО СК «Росгосстрах» в Чувашской Республике - Чувашии

Рабочая программа профессионального модуля рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметно-цикловой комиссии страховых и банковских дисциплин и междисциплинарных курсов

Протокол № 11 от «30» иссия 2025 г.

Председатель  И. В. Николаева

РЕЦЕНЗИЯ
на рабочую программу ПМ
01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»
по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Рецензент: Пирожков Алексей Геннадьевич, директор филиала ПАО СК «Росгосстрах» в Чувашской Республике – Чувашии

Рабочая программа профессионального модуля, представленная на рецензию, разработана на основе федерального государственного стандарта среднего профессионального образования. Включает в себя паспорт рабочей программы дисциплины (область применения рабочей программы, место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена, цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля, количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля); структура и содержание профессионального модуля (объем профессионального модуля и виды учебной работы, тематический план и содержание); условия реализации профессионального модуля (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения); контроль и оценку результатов освоения профессионального модуля.

Коды формируемых компетенций:

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 команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7.Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8.Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9.Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

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

Всего 351 час, в том числе:

Максимальная учебная нагрузка обучающегося 243 часа, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 162 часа;

самостоятельной работы обучающегося - 81 час.

учебной и производственной практики -108 часов.

на практики в том числе:

учебную – 36 часов,

производственную 72 часа.

Промежуточная аттестация в форме экзамена – 18 часов.

Содержание дисциплины соответствует требованиям к знаниям, умениям по дисциплине согласно образовательной программе по специальности 38.02.02. Страховое дело (по отраслям).

Условия реализации программы дисциплины соответствуют современным условиям профессиональной деятельности выпускника.

Рекомендуемое информационное обеспечение соответствует актуальности и современности. ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» может быть рекомендована для применения в учебном процессе по специальности 38.02.02. Страховое дело (по отраслям).

Дата: « _____ » _____ 20 ____ г.

Подпись _____



СОДЕРЖАНИЕ

ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	21
КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	25

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка) укрупненной группы специальностей

38.00.00 Экономика и управление в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Реализация различных технологий розничных продаж в страховании и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.
- ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
- ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.
- ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
- ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
- ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
- ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
- ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.
- ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
- ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (программы повышения квалификации и переподготовки), профессиональной подготовке (программы профессиональной подготовки специалиста страхового дела).

Цели и задачи профессионального модуля - требования к результатам освоения профессионального модуля

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

иметь практический опыт:

реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

уметь:

- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- разрабатывать агентский план продаж;
- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- разрабатывать системы стимулирования агентов;
- рассчитывать комиссионное вознаграждение;
- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
- создавать базы 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 систему;
- 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;

знать:

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 планирования деятельности агента;

модели выплаты комиссионного вознаграждения;

способы привлечения брокеров;

нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;

понятие банковского страхования;

формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;

сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации

розничной торговли, загсы;

порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;

теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;

маркетинговый анализ открытия точки продаж;

научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса

розничных продаж страховой компании;

содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;

модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;

теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;

способы создания системы обратной связи с клиентом;

психологию и этику телефонных переговоров;

предназначение, состав и организация работы с базой данных клиентов, ИТ - обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;

особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;

продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;

аутсорсинг контакт-центра;

способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;

принципы создания организационной структуры персональных продаж;

теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных

клиентов на этапах продажи страховой услуги;

факторы роста интернет-продаж в страховании;

интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;

требования к страховым интернет-продуктам;

принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.

Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего 351 – час, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося - 243 часа, включая: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 162 часа; самостоятельной работы обучающегося - 81 час; учебной и производственной практики - 108 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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 команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарных курсов			Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося, часов	Учебная, часов	Производственная, часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов			
1	2	3	4	5	6	7	8
ПК 1.1.-1.2.	Раздел 1. Организация посреднических продаж страховых продуктов через страховых агентов и брокеров (по отраслям)	81	54	20	27	12	24
ПК 1.3.-1.8.	Раздел 2. Организация продаж страховых продуктов через сетевых посредников и прямые продажи (по отраслям)	108	72	30	36	12	32
ПК 1.9.-1.10.	Раздел 3. Организация интернет-продаж страховых полисов (по отраслям)	54	36	20	18	12	16
	Производственная практика, часов	72					72
	Всего:	351	162	70	81	36	72

Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел ПМ 1. Организация посреднических продаж страховых продуктов через страховых агентов и брокеров (по отраслям)		81	
МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)		54	
Тема 1.1. Принципы управления агентской сетью и способы привлечения страховых брокеров в страховых организациях	Содержание учебного материала.	10	
	1 Ведение. Цель и задачи изучения междисциплинарных курсов: 01.01., 01.02., 01.03. профессионального модуля 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, их связь с другими учебными дисциплинами и профессиональными модулями плана учебного процесса по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовая подготовка). Роль междисциплинарных курсов в формировании у обучающихся общих и профессиональных компетенций специалиста страхового дела. Структура и содержание разделов и тем междисциплинарных курсов, их краткая характеристика. Количество часов на освоение рабочей программы междисциплинарных курсов. Организация учебного процесса по междисциплинарным курсам. Порядок и формы проведения занятий. Информационное обеспечение обучения. Использование основных и дополнительных источников в ходе изучения междисциплинарных курсов. Формы и методы контроля и оценки результатов освоения междисциплинарных курсов обучающимися. Рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся при изучении междисциплинарных курсов.		1,2
	2 Взаимосвязь функциональных обязанностей страховых агентов и андеррайтеров в бизнес-процессе продаж страховых продуктов. Этика взаимоотношений между руководителями и подчиненными. Роль андеррайтеров и страховых агентов (продавцов) в бизнес- процессе продаж страховых продуктов. Составляющие бизнес- процесса продаж страховых продуктов. Способы планирования развития агентской сети в страховой компании. Формирование стратегии развития агентской сети страховой организации. Планирование объема трудовых ресурсов для успешного функционирования агентской сети.		1,2,3
	3 Технологии развития продаж страховых продуктов через агентских менеджеров. Роль агентских менеджеров в организации эффективной работы агентской сети в страховой организации. Цели и задачи менеджеров в системе агентских продаж страховых продуктов страховой организации.		1,2,3

	4	Принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента. Планирование деятельности страхового агента менеджером агентской группы. Оперативный план деятельности страхового агента. Организация эффективных продаж страховых продуктов в агентской сети. Основные цели и принципы эффективных продаж в агентской сети. Планирование объемов продаж страховых продуктов через страховых агентов.		1,2,3
	5	Организация продаж страховых продуктов через страховых брокеров страховыми организациями. Роль страховых брокеров в формировании цивилизованных страховых отношений. Правовое регулирование деятельности страховых брокеров на российском страховом рынке. Нормативная база страховой компании по работе с брокерами. Модели и технологии по работе со страховыми брокерами. Способы привлечения брокеров. Взаимодействие страховой организации и финансовых консультантов.		1,2,3
	Практические занятия		4	
	1	Составление личного плана менеджера агентской группы и оперативного плана страхового агента перед менеджером агентской группы. Разработка агентского плана продаж.		
	2	Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продаж через них. Расчет плана поиска страховых брокеров и финансовых консультантов.		
1.2. Производительность и эффективность работы страховых агентов	Содержание учебного материала		6	
	1	Классификация страховых агентов. Специализация страховых агентов по видам страхования и типам клиентов.		1,2,3
	2	Формы прикрепления и категории страховых агентов. Порядок установления страховыми организациями категоризации страховых агентов. Формирование агентской группы и управление клиентской базой. Управление территорией и классификация агентов.		1,2,3
	3	Порядок расчета производительности агентов. Расчет норм выработки страховой организацией для страховых агентов. Определение весов продуктов для расчета норм выработки агента. Методика расчета норм выработки для страховых агентов по фактическим результатам отчетного периода.		1,2,3
	Практические занятия		4	
	1	Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов.		
Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых	Содержание учебного материала		14	
	1	Организация деятельности страховой компании по развитию агентской сети. Привлечение новых страховых агентов. Организация работы со стажерами. Мотивация и контроль		1,2,3

агентов		деятельности страховых агентов.		
	2	Причины снижения эффективности и действия по их повышению на этапах воронки рекрутинга: первичного отбора кандидатов по телефону; очного собеседования; базового обучения; агента стажера; страхового консультанта.		1,2,3
	3	Разработка плана мероприятий по привлечению новых страховых агентов. Способы классификации страховых агентов при их подборе: агенты-любители, агенты-профессионалы. Общая стратегия набора и удержания новых страховых агентов. Выявление компетенций при отборе кандидатов. Уровни оценки компетенций кандидатов.		1,2,3
	4	Основные источники рекрутинга страховых агентов. Способы и основные методы привлечения кандидатов. Система адаптации страховых агентов. Содержание и основные задачи адаптации страховых агентов. Понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании. Вводная и основная адаптация страховых агентов.		1,2,3
	5	Роль менеджеров агентских групп в процессе адаптации страховых агентов. Основные функции и задачи менеджера в процессе адаптации страховых агентов.		1,2,3
	6	Организация работы страховых агентов в период адаптации. Назначение встречи с клиентом в период вводной адаптации. Сценарии функционального распределения ролей менеджера и агента во время совместных полевых визитов. Наблюдение и анализ поведения страховых агентов во время полевых встреч с клиентами. Цели и этапы проведения анализа поведения страховых агентов. Управление агентской сетью в процессе текущей деятельности.		1,2,3
	7	Обучение страховых агентов. Цель и виды обучения страховых агентов. Форматы обучения. Формы проведения обучения агентов. Обучение страховых агентов применению технологий организации продаж страховых продуктов. Индивидуальное и групповое занятие с агентами. Повышение профессионального уровня страховых агентов.		1,2,3
	Практические занятия			
	1	Планирование привлечения новых страховых агентов - кандидатов (расчет плана рекрутинга). Анализ эффективности источников и каналов привлечения новых страховых агентов - кандидатов.		
	2	Анализ способов привлечения новых страховых агентов - кандидатов. Выявление и оценка у кандидатов наличия необходимых компетенций.		
3	Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых агентов. Разработка программы обучения новых страховых агентов - стажеров. Адаптация			

		и базовое обучение страховых агентов-стажеров.		
	4	Составление плана работы страхового агента – стажера на текущий день. Анализ поведения страхового агента – стажера во время полевых встреч с клиентами.		
Тема 1.4. Разработка системы стимулирования страховых агентов	Содержание учебного материала		4	
	1	Методологические основы мотивации агентской сети. Основные методы усиления мотивации и повышения результативности труда страховых агентов. Подходы повышения уровня профессиональной мотивации страховых агентов. Средства активизации субъективной активности страховых агентов. Критерии и направления по повышению уровня профессиональной (трудовой) мотивации страховых агентов. Формы повышения уровня профессиональной мотивации агентов.		1,2,3
	2	Доминирующие интересы и мотивационные стимулы различных групп страховых агентов: начинающие агенты, опытные агенты, суперагенты. Текущий уровень мотивации агентов. Факторы, способствующие активности агентов. Факторы, препятствующие активности агентов. Модели выплаты комиссионного вознаграждения страховым агентам в зависимости от модели и технологии агентских продаж. Типы комиссионного вознаграждения. Порядок расчета ежемесячного комиссионного вознаграждения страховому агенту.		1,2,3
	Практические занятия		4	
	1	Разработка системы стимулирования страховых агентов.		
2	Расчет комиссионного вознаграждения страховым агентам.			
Самостоятельная работа при изучении раздела 1. ПМ. 01 (МДК.01.01.)			27	
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы Анализ эффективности различных каналов продаж страховых продуктов страховыми организациями на страховом рынке России. Изучение локального нормативного акта страховой компании ПАО СК «Росгосстрах» - Методика рекрутинга страховых агентов и составление краткого конспекта. Составление условий ситуационных производственных (профессиональных) задач по разработке агентского плана продаж страховых продуктов и их решение. Изучение правового регулирования и государственного надзора за деятельностью страховых брокеров в России. Сравнение правового регулирования посреднической деятельности страховых брокеров в России и Евросоюзе. Составление тестов и написание рефератов по теме 1.1. Принципы управления агентской сетью и способы привлечения страховых брокеров в страховых организациях. Составление условий ситуационных производственных (профессиональных) задач по расчету норм выработки и установлению категорий страховым агентам и их решение. Составление тестов и написание рефератов по теме 1.2. Производительность и эффективность работы страховых агентов. Изучение локального нормативного акта страховой компании ПАО СК «Росгосстрах» - Идеология и тактика продаж для менеджеров по работе со страховыми агентами и составление краткого конспекта.				

<p>Разработка программы обучения новых страховых агентов-стажеров.</p> <p>Составление тестов и написание рефератов по теме 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновьпринятых страховых агентов.</p> <p>Изучение форм оплаты труда и основных гарантий по оплате труда работников страховой организации в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации и составление краткого конспекта.</p> <p>Изучение локального нормативного акта страховой компании ПАО СК «Росгосстрах» - Положение о мотивации страховых агентов и составление краткого конспекта.</p> <p>Составление условий ситуационных производственных (профессиональных) задач по расчету комиссионного вознаграждения страховым агентам и их решение.</p> <p>Составление тестов и написание рефератов по теме 1.4. Разработка системы стимулирования страховых агентов.</p>				
Раздел 2. Организация продаж страховых продуктов через сетевых посредников и прямые продажи (по отраслям)		108		
МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		72		
Тема 2.1. Реализация технологии банковских продаж	Содержание учебного материала	8		
	1	Содержание технологии банковских продаж страховых продуктов. Понятие банковского страхования. Банки как целевые посредники в розничном страховании. Программа сотрудничества страховой компании с банком. Содержание технологии банковского страхования.	1,2,3	
	2	Определение стратегии и форм банковских продаж страховых продуктов. Стратегия банковских продаж, применяемые при реализации страховых продуктов. Формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет. Порядок взаимодействия банков и страховой компании. Мотивы участия страховщиков и банков в банковском страховании.	1,2,3	
	3	Заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия страховой компании и банка. Порядок и формы заключения соглашения между банком и страховой компанией. Понятие и основные составляющие регламента взаимодействия с банком.	1,2,3	
	4	Выбор страховых и банковских продуктов при реализации технологии банковских продаж. Виды страховых и банковских продуктов. Программы банковского страхования. IT – обеспечение продаж страховых продуктов. Контроль реализации банковских продаж.	1,2,3	
	Практические занятия		6	
	1	Создание базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работа с ней. Проведение переговоров по развитию банковского страхования.		
	2	Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов.		
	3	Обучение сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую систему.		
	Тема 2.2. Реализация технологии сетевых посреднических продаж		10	
1	Понятие и виды сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы. Технология реализации		1,2,3	

		сетевых посреднических продаж.		
	2	Порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников. Разработка программы по работе с сетевыми посредниками. Основные этапы реализации программы по работе с сетевыми посредниками.		1,2,3
	3	Подбор и назначение менеджера ответственного за проект программы страхования. Определение основных задач и целей разрабатываемой программы страхования. Этапы совершенствования и модернизации разрабатываемой программы страхования. План мероприятий по разработке и внедрению программы страхования.		1,2,3
	4	Теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки продаж и формы планов развития розничных продаж в страховании. Принципы планирования в страховой компании. Проект бизнес – плана открытия точки продаж. Основные разделы бизнес – плана.		1,2,3
	5	Порядок проведения маркетингового анализа открытия точки продаж. Понятие маркетингового исследования. Анализ мотивов переопределения точки продаж. Этапы маркетингового исследования открытия точки продаж. Определение продуктовой линейки точки розничных продаж.		
	Практические занятия		8	
	1	Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками		
	2	Оценка результатов различных технологий продаж и принятие мер по повышению их качества.		
	3	Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж.		
	4	Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точек продаж.		
Тема 2.3. Реализация технологии прямых офисных продаж	Содержание учебного материала		4	
	1	Реализация технологии прямых офисных продаж. Научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании.		1,2,3
	2	Порядок оценки результатов различных технологий продаж. Принятие мер по повышению качества реализуемых технологий продаж. Расчет отклонений продаж и отклонений затрат.		1,2,3
	Практические занятия		4	
	1	Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.		
Тема 2.4. Реализация технологии продаж полисов на рабочих местах	Содержание учебного материала		8	
	1	Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах. Преимущества технологии ПРМ для организации, сотрудников и страховой компании.		1,2,3

	2	Организации продажи полисов на рабочих местах. Определение перечня перспективных организаций, разработка продуктового ряда и комплексных программ страхования для сотрудников организации. Определение механизма уплаты страховой премии. Оборудование рабочего места продавца страховых услуг и автоматизация продаж.		1,2,3
	3	Создание многоуровневой системы продаж в организации.		1,2,3
	4	Персональное обслуживание топ менеджмента. Понятие и роль топ менеджера в страховой компании. Массовые программы для работников организаций на базе корпоративного страхования и корпоративных тарифов.		1,2,3
	Практические занятия		4	
	1	Осуществление продаж страховых продуктов и их поддержка.		
Тема 2.5.Реализация директ-маркетинга как технологию прямых продаж	Содержание учебного материала		4	
	1	Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую. Понятие директ-маркетинга в страховании. Модели директ-маркетинга (собственная, аутсорсинговая). Теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов. Способы создания системы обратной связи с клиентом.		1,2,3
	2	Понятие, цели и задачи рекламы при реализации страховых услуг. Роль рекламы при реализации технологии директ- маркетинга Рекламная поддержка точек продаж. Оценка эффективности рекламы страховой компании при реализации технологии директ- маркетинга.		1,2,3
	Практические занятия		4	
	1	Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности.		
Тема 2.6.Реализация технологии телефонных продаж	Содержание учебного материала		4	
	1	Технология телефонных продаж как составная часть CRM- стратегии страховой организации. Выбор технологии телефонных продаж: с созданием собственного контакт-центра либо аутсорсинговая модель. Психология и этика телефонных переговоров. Переназначение, состав и организация работы с базой данных клиентов. ИТ- обеспечение и требования к персоналу контакт- центра страховой компании.		1,2,3
	2	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. Контакт-центр страховой организации: предназначение, состав и организация работы. ИТ-обеспечение деятельности контакт-центра как основной фактор успеха телефонных продаж.		1,2,3
	Практические занятия		2	
	1	Осуществление телефонных продаж страховых продуктов: подготовка письменного обращения к клиенту; проведение телефонных переговоров с клиентами. Организация работы контакт – центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.		

Тема 2.7. Реализация технологий персональных продаж в розничном страховании	Содержание учебного материала		4	
	1	Принципы создания организационной структуры персональных продаж. Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов. Создание организационной структуры персональных продаж и баз данных по ключевым клиентам. Особенности управления персоналом контакт – центра в процессе текущей деятельности. Организация взаимодействия персональных клиентских менеджеров со службами страховой организации.		1,2,3
	2	Теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапе продаж страховой услуги. Организация качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапе продаж страховой услуги. Методическое сопровождение договоров страхования. Организация качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапе сопровождения договора страхования и урегулирования убытков.		1,2,3
	Практические занятия		2	
	1	Осуществление персональных продаж и методическое сопровождение договоров страхования.		
Самостоятельная работа при изучении раздела 2. ПМ. 01 (МДК.01.02.)			36	
<p>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы</p> <p>Составление тестовых и ситуационных заданий по темам раздела 2. МДК 01.02.</p> <p>Реализация технологии банковских продаж.</p> <p>Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками.</p> <p>Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества. Составление проекта бизнес-плана открытия точки продаж.</p> <p>Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности. Составление скриптов по телефонным продажам страховых продуктов.</p> <p>Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.</p> <p>Оформление рефератов и докладов по темам:</p> <p>Анализ основных направлений развития банковского страхования в России.</p> <p>Изучение перечня страховых и банковских продуктов. Анализ сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов.</p> <p>Изучение локальных актов страховых организаций по работе с сетевыми посредниками.</p> <p>Анализ оценки различных технологий продаж страховых продуктов ведущими страховыми компаниями России и Чу-вашской Республики.</p> <p>Изучение стратегий развития сбытовой сети розничной продажи страховых продуктов ведущими страховыми компаниями России и Чувашской республики.</p> <p>Стратегический маркетинг. Изучение рынка страховых услуг Чувашской республики на предмет открытия новой точки продаж.</p>				

<p>Анализ организаций г. Канаш на предмет разработки продуктового ряда и комплексных программ страхования для сотрудников организаций.</p> <p>Анализ эффективности реализации технологии директ-маркетинга филиальной сети страховых компаний г. Канаш. Изучение технологии телефонных продаж реализуемых ведущими компаниями России, создание собственного кон- такт-центра (аутсорсинговая модель).</p> <p>Разработка скрипт разговора с клиентами по различным страховым продуктам.</p> <p>Создание персональной базы данных по ключевым клиентам. Организация работы по взаимодействию с персональной клиентской базой.</p> <p>Выполнение творческих заданий по разработке: программы страхования на примере работы с конкретными сетевыми посредниками, бизнес-плана открытия точки продаж, рекламной продукции продуктовой линейки страховой компании с целью реализации технологии директ- маркетинга.</p>				
<p>Раздел 3. Организация интернет - продажстраховых полисов (по отраслям)</p>		54		
<p>МДК 01.03. Интернет - продажи страховых полисов (по отраслям).</p>		36		
<p>Тема 3.1. Организация и функционирование интернет – магазина страховой компании</p>	<p>Содержание учебного материала</p>	12		
	<p>1 Современное состояние интернет страхования в России. Понятие и факторы роста интернет–продаж в страховании.</p>		1,2,3	
	<p>2 Порядок организации процесса реализации интернет - продаж. Этапы Интернет – страхования. Барьеры для входа на рынок Интернет – страхования.</p>		1,2,3	
	<p>3 Интернет – магазин страховой компании как основное ядро интернет – технологии продаж. Понятие и преимущества Интернет – магазина. Вэб-сайт в бизнесе страховой компании. Взаимодействие посетителей страховщика через сайт. Осуществление активных продаж страховых услуг через вэб-сайт.</p>			
	<p>4 Требования к страховым интернет – продуктам. Порядок продвижения Интернет – магазина в страховой компании. Поисковая оптимизация Интернет – магазина. Принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.</p>		1,2,3	
	<p>5 Методы управления информационными рисками.</p>		1,2,3	
	<p>6 Система страхования информационных рисков.</p>		1,2,3	
	<p>Практические занятия</p>		14	
	<p>1 Изучение принципов работы интернет - магазинов ведущих страховых компаний России.</p>			
<p>2 Формирование информационной базы для создания Интернет – магазина.</p>				

	4	Организация функционирования Интернет-магазина страховой компании.		
	5	Определение перечня страховых Интернет-продуктов		
	6	Разработка требований к страховым Интернет –продуктам.		
	7	Разработка основных параметров для расчета, используемых при формировании электронных калькуляторов.		
Тема 3.2. Обновление данных и технологий интернет - магазина	Содержание учебного материала		2	
	1	Обновление данных и технологий интернет – магазина. Совершенствование механизма обслуживания клиентов интернет-магазина. Развитие возможностей интернет - магазина через максимальное расширение спектра его услуг.		1,2,3
	Практические занятия		4	
	1	Обновление данных и технологий интернет – магазина.		
Тема 3.3. Контроль эффективности использования интернет - магазина	Содержание учебного материала		2	
	1	Организация интернет – продаж страховых полисов. Контроль эффективности использования интернет-магазина. Показатели характеризующие деятельность интернет-магазина страховой компании.		1,2,3
	Практические занятия		2	
	1	Контроль эффективности использования интернет-магазина.		
Самостоятельная работа при изучении раздела 3. ПМ. 01 (МДК.01.03.)			18	
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы Основные направления развития интернет продаж страховыми компаниями России. Особенности становления интернет-продаж на российском страховом рынке. Рассмотрение требований, предъявляемых к страховым интернет-продуктам. Автоматизированные калькуляторы для расчета стоимости страховых продуктов разработанные ведущими страховыми компаниями Российской Федерации. Проблемы функционирования интернет-магазинов, выдача электронных полисов. Анализ особенностей Интернет - магазинов филиальной сети страховых компаний на территории Чувашской республики. Нормативно – правовая база по регулированию отношений по осуществлению Интернет – продаж. Анализ эффективности деятельности страховых компаний при осуществлении интернет-продаж.				
Учебная практика Виды работ ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж: 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.			36	

<p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами: Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж: Создание базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работа с ней. Проведение переговоров по развитию банковского страхования. Выбор сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты. Обучение сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую систему.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж: 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 точек продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж: Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах: Осуществление продаж страховых продуктов и их поддержка.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ - маркетинг как технологию прямых продаж: Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж: Подготовка письменного обращения к клиенту. Ведение телефонных переговоров с клиентами. Осуществление телефонных продаж страховых продуктов Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет - маркетинга в розничных продажах: Организация функционирования интернет - магазина страховой компании. Обновление данных и технологий интернет - магазинов. Контроль эффективности использования интернет – магазина.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании: Осуществление персональных продаж и методическое сопровождение договоров страхования.</p>		
<p>Производственная практика (по профилю специальности) итоговая по модулю Виды работ</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж: 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.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами: Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж:</p>	72	

<p>Создание базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работа с ней.Проведение переговоров по развитию банковского страхования.</p> <p>Выбор сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты.</p> <p>Обучение сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую систему.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж:</p> <p>Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками.</p> <p>Оценка результатов различных технологий продаж и принятие мер по повышению их качества.Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж.</p> <p>Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точек продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж:</p> <p>Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах:</p> <p>Осуществление продаж страховых продуктов и их поддержка.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ - маркетинг как технологию прямых продаж:</p> <p>Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж:</p> <p>Подготовка письменного обращения к клиенту.Ведение телефонных переговоров с клиентами.</p> <p>Осуществление телефонных продаж страховых продуктов</p> <p>Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет - маркетинга в розничных продажах:</p> <p>Организация функционирования интернет - магазина страховой компании.Обновление данных и технологий интернет - магазинов.</p> <p>Контроль эффективности использования интернет – магазина.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании:</p> <p>Осуществление персональных продаж и методическое сопровождение договоров страхования.</p>		
	Всего	351

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 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 РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы профессионального модуля требует наличия кабинета междисциплинарных курсов и лаборатории «Учебная страховая организация».

Оснащается оборудованием: рабочее место преподавателя, посадочные места по количеству студентов, учебная доска, бланковая документация, нормативно-законодательные документы, учебно-методическая документация;

техническими средствами обучения: компьютеры с установленным программным обеспечением с выходом в локальную и глобальную сети, мультимедийное оборудование, экран

Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники

1. Конституция Российской Федерации : принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020. – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации : Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ : принят Государственной Думой 21 октября 1994 года № 51-ФЗ : (ред. от 14.04.2023) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях : Федеральный закон от 30.12.2001 N 195-ФЗ : принят Государственной Думой 20 декабря 2001 года № 195-ФЗ : одобрен Советом Федерации 26 декабря 2001 года : (ред. от 04.08.2023). – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
4. Налоговый кодекс Российской Федерации, ч. 2 : федеральный закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ принят Государственной Думой 16 июля 1998 года № 146 –ФЗ : одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 года : (ред. ред. от 10.07.2023) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
5. Трудовой кодекс Российской Федерации : федеральный закон от 30.12.2001 N 197-ФЗ : принят Государственной Думой 26 декабря 2001 года № 197-ФЗ : одобрен Советом Федерации 26 декабря 2001 : (ред. от 04.08.2023) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
6. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации : федеральный закон от 30 апреля 1999 г. № 81-ФЗ : принят Государственной Думой 31 марта 1999 года № 197-ФЗ : одобрен Советом Федерации 22 апреля 1999 : (ред. от 28.02.2023) - Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
7. Водный кодекс Российской Федерации : федеральный закон от 3 июня 2006 г. № 74-ФЗ принят Государственной Думой 12 апреля 2006 года № 197-ФЗ : одобрен Советом Федерации 26 мая 2006 : (ред. от 28.04.2023) - Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
8. Воздушный кодекс Российской Федерации : федеральный закон от 19 марта 1997 г. № 60-ФЗ : принят Государственной Думой 19 февраля 1997 года № 197-ФЗ : одобрен Советом Федерации 5 марта 1997 : (ред. от 03.04.2023) - Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
9. Таможенный кодекс Российской Федерации (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) : федеральный закон от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ : (ред. 18.03.2023) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
10. Об организации страхового дела в Российской Федерации Закон Российской Федерации от 27.11.92 г. № 4015-1 ФЗ (ред. 29.12.2022) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
11. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ : принят Государственной Думой 3 апреля 2002 года : одобрен Советом Федерации 10 апреля 2002 года (ред. от 28.12.2022) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
12. О несостоятельности (банкротстве) Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ : принят Государственной Думой 27 сентября 2002 года : одобрен Советом Федерации 16 октября 2002 года : (ред. от 28.12.2022) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
13. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 225-ФЗ : принят Государственной Думой 16 июля 2010 года : одобрен Советом Федерации 19 июля 2010 года : (ред. от 29.12.2022) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
14. Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение

вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном Федеральный закон от 14 июня 2012 г. № 67-ФЗ : принят Государственной Думой 25 мая 2012 года : одобрен Советом Федерации 6 июня 2012 года : (ред. от 14.07.2022) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

15. Об акционерных обществах Федеральный закон от 26.12.1995 г. №208-ФЗ : принят Государственной Думой 24 ноября 1995 года : (ред. от 19.12.2022) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

16. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Федеральный закон от 08.08.2001 г. №129-ФЗ : принят Государственной Думой 13 июля 2001 года : одобрен Советом Федерации 20 июля 2001 года : (ред. от 28.04.2023) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

17. О предельных размерах базовых ставок страховых тарифов и коэффициентах страховых тарифов, требованиях к структуре страховых тарифов, а также порядке их применения страховщиками при определении страховой премии по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств Указание Банка России от 19.09.2014 г. №3384 - У – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

18. Основы страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич, Т. А. Архангельская, Ю. Т. Ахвледиани, [и др.] ; под ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик. – Москва : Юрайт, 2021. – 242 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-00879-1. – URL: <https://urait.ru/bcode/469751>

19. Братухина О.А. Организация продаж страховых продуктов : учебное пособие / Братухина О.А. — Москва : КноРус, 2023. — 450 с. — ISBN 978-5-406-11426-1. — URL: <https://book.ru/book/949411> (дата обращения: 22.03.2023). — Текст : электронный. Годин, А. М. Страхование : учебник / А. М. Годин, С. В. Фрумина. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К, 2018. – 256 с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 978-5-394-02148 – URL: <https://znanium.com/catalog/product/414879>

20. Сплетуков, Ю. А. Страхование : учебное пособие / Ю.А. Сплетуков, Е.Ф. Дюжиков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 357 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-017747-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2040895> (дата обращения: 24.05.2023). – Режим доступа: по подписке.

Дополнительные источники

1. Архипов, А. П. Страхование дело : учебник / А. П. Архипов. – Москва : КноРус, 2021. – 252 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-406-03345-6. – URL: <https://book.ru/book/936329>

2. Бабурина, Н. А. Страхование дело. Страховой рынок России : учебное пособие для СПО / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. – Москва : Юрайт, 2020. – 128 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-09993-5. – URL: <https://urait.ru/bcode/453470>

3. Годин, А. М. Страхование : практикум / А. М. Годин, М. Е. Косов, С. В. Фрумина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К, 2017. – 196 с. – ISBN 978-5-394-02684-3. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/415002>

4. Мазаева, М. В. Страхование дело : учебное пособие для СПО / М. В. Мазаева. – Москва

5. : Юрайт, 2020. – 135 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-09994-2. – URL: <https://urait.ru/bcode/453525>

6. Скамай, Л. Г. Страхование дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2021. – 322 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-06634-0. – URL: <https://urait.ru/bcode/469645>

Периодические издания:

1. Журналы: «Страховое дело», «Финансы».

Интернет-ресурсы:

7. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://raexpert.ru>

8. ПАО СК «Росгосстрах» : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.rgs.ru>

9. Страхование от СПАО «Ингосстрах» : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.ingos.ru>

10. РОСНО Медицинское страхование : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://rosnoms.ru>

11. Страхования компания «Согласие» : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.soglasie.ru>

12. РЕСО-Гарантия : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.reso.ru>
13. Страховой дом ВСК : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.vsk.ru>
14. Центральный банк Российской Федерации : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.cbr.ru/>
15. Консультант Плюс : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://www.consultant.ru/>

Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение программы профессионального модуля 01.Реализация различных технологий розничных продаж в страховании заключается в изучении междисциплинарных курсов: 01.01.Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям); 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям); 01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям).

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

Организация учебного процесса и преподавание профессионального модуля основывается на инновационных психолого-педагогических технологиях, направленных на повышение эффективности преподавания и качества подготовки обучающихся.

В целях реализации компетентного подхода в образовательном процессе используются активные формы проведения занятий (деловые игры, решение ситуационных задач, дискуссии и др.) в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

В процессе обучения обучающихся основными формами являются: аудиторные занятия и практические занятия, а также самостоятельная работа студентов. Тематика аудиторных и практических занятий соответствует содержанию программы профессионального модуля.

Для успешного освоения профессионального модуля каждый обучающийся обеспечивается учебно-методическими материалами (учебно-методической литературой, заданиями для практических занятий, тестовыми заданиями, ситуационными задачами, заданиями и рекомендациями по самостоятельной работе, программным обеспечением и т.д.).

Теоретические занятия формируют у обучающихся системное представление об изучаемых разделах профессионального модуля, обеспечивают усвоение ими основных дидактических единиц, готовность к восприятию профессиональных технологий и инноваций, а также способствуют развитию интеллектуальных способностей.

Практические занятия обеспечивают приобретение и закрепление необходимых навыков и умений, формирование профессиональных компетенций, готовность к самостоятельной и индивидуальной работе, принятию ответственных решений в рамках профессиональной компетенции.

Самостоятельная работа включает работу с литературой, периодическими изданиями, электронными ресурсами (СПС «Консультант Плюс», «Гарант», Интернет), подготовку рефератов, докладов, презентаций, проведение исследований по выбранной теме, отработку практических умений, и способствует развитию познавательной активности, творческого мышления студентов, прививает навыки самостоятельного поиска информации, а также формирует способность и готовность к самообразованию, самореализации, формированию общих и профессиональных компетенций.

Оценка теоретических и практических знаний студентов осуществляется с помощью тестового контроля, решения ситуационных задач, оценки практических умений.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю специальности). Производственная практика (по профилю специальности) проводится концентрированно в коммерческих банках.

Аттестация по итогам производственной практики (по профилю специальности) проводится на основании результатов, подтверждаемых отчётами и дневниками практики студентов, а также отзывами руководителей практики на студентов.

Производственная практика (по профилю специальности) завершается дифференцированным зачётом.

Результаты прохождения производственной практики (по профилю специальности) по модулю учитываются при проведении государственной (итоговой) аттестации.

**5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МОДУЛЯ(ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж	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.	Оценка в рамках текущего контроля: -результатов работы на практических занятиях; -результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практик.
ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами	Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продаж через них.	
ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж	Создание базы по данным с информацией банковского залога и работа с ней. Проведение переговоров по развитию банковского страхования. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковские продукты. Обучение сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую систему.	
ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж	Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками. Оценка результатов работы 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.	
ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж	Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.	
ПК 1.6. Реализовать технологии продажи полисов на рабочих местах	Осуществление продаж страховых продуктов и их поддержка.	
ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж	Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности.	
ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж	Подготовка письменного обращения к клиенту. Ведение телефонных переговоров с клиентами. Осуществление телефонных продаж страховых продуктов. Организация работы контакт-центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.	
ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-	Организация функционирования интернет-магазина страховой компании.	

маркетинга в розничных продажах	Обновление данных и технологий интернет-магазинов. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	
ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании	Осуществление персональных продаж и методическое сопровождение договоров страхования.	

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация устойчивого интереса к будущей профессии.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике. Экспертное наблюдение и оценка активности обучающегося при проведении учебно-воспитательных мероприятий профессиональной направленности.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Мотивированное обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при проведении страховых операций. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач.	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность при проведении страховых операций.	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Широта использования различных источников информации, включая электронные.	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Оперативность, точность и широта осуществления операций по оформлению и проведению страховых операций с использованием общего и специального программного обеспечения.	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения.	
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Ответственность за результат выполнения заданий. Способность к самоанализу и коррекции результатов собственной работы.	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать	Способность к организации и планированию самостоятельных занятий при выполнении заданий производственной практики.	

повышение квалификации.		
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности.	