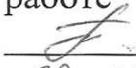


Федеральное государственное образовательное бюджетное  
учреждение высшего образования  
**«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»**  
**(Финансовый университет)**

Красноярский филиал Финуниверситета

УТВЕРЖДАЮ  
Заместитель директора  
по учебно-методической  
работе

 С.Ю. Биндарева  
« 30 » августа 2019 года

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

Профессионального модуля ПМ. 01 Реализация различных технологий  
розничных продаж в страховании

38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Квалификация: специалист страхового дела

Красноярск - 2019

Рабочая программа учебной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее - ФГОС СПО) по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям).  
Квалификация: специалист страхового дела.

Организации-партнеры:  
ООО СК «ЭнергоГарант»

Разработчик:

Илиндеева Марина Валерьяновна – преподаватель высшей квалификационной категории Красноярского финансово-экономического колледжа – филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

Рецензенты:

Щербакова Л.С., председатель цикловой комиссии профессиональных модулей Красноярского финансово-экономического колледжа - филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

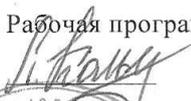
Кольцова Л.Г., директор Красноярского филиала ООО СК «ЭнергоГарант».

Рабочая программа учебной практики рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании цикловой комиссии профессиональных модулей

Протокол от «28» июля 2019г. № 13

Председатель ЦКК  Л.С.Щербакова

Рабочая программа рассмотрена и одобрена

 Л.Г. Кольцова, директор Красноярского филиала ООО СК «ЭнергоГарант».

МП от «28» июля 2019г.



## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	7
3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ....	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ .....	13
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ .....	14

## 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

### 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), в части освоения квалификации «Специалист страхового дела» и основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

### 1.2. Цели и задачи учебной практики

- формирование у обучающихся практических умений (приобретение практического опыта) в рамках освоения профессиональных модулей по основным видам профессиональной деятельности;

- выполнение работ по рабочей профессии, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для профессии Агент страховой в части освоения общих и профессиональных компетенций:

ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 1.2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
ПК 1.3.	Реализовывать технологии банковских продаж.
ПК 1.4.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
ПК 1.5.	Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
ПК 1.6.	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
ПК 1.7.	Реализовывать директ - маркетинг как технологию прямых продаж.
ПК 1.8.	Реализовывать технологии телефонных продаж.
ПК 1.9.	Реализовывать технологии интернет – маркетинга в розничных продажах.
ПК 1.10.	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно - коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

### 1.3. Требования к результатам освоения учебной практики

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

Вид профессиональной деятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	<ul style="list-style-type: none"><li>- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;</li><li>- разрабатывать агентский план продаж;</li><li>- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;</li><li>- разрабатывать системы стимулирования агентов;</li><li>- рассчитывать комиссионное вознаграждение;</li><li>- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;</li><li>- создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;</li><li>- проводить переговоры по развитию банковского страхования;</li><li>- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;</li><li>- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банки;</li><li>- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</li><li>- составлять проект бизнес-плана открытия точки продаж;</li><li>- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;</li><li>- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;</li><li>- осуществлять продажу страховых продуктов и их поддержку;</li><li>- реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;</li><li>- подготавливать письменное обращение к клиенту;</li><li>- вести телефонные переговоры с клиентами;</li><li>- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</li><li>- организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;</li><li>- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договора страхования;</li><li>- организовывать функционирование интернет - магазина страховой компании;</li><li>- обновлять данные и технологии интернет-магазина;</li><li>- контролировать эффективность использования интернет – магазина.</li></ul>

**1.4.Количество часов на освоение рабочей программы учебной практики**

всего – 72 часа, в том числе:  
в рамках освоения МДК 01.01 -24 часа;  
в рамках освоения МДК 01.02 -24 часа;  
в рамках освоения МДК 01.03 -24 часа.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения учебной практики является сформированность у обучающихся практических умений в рамках профессиональных модулей по основным видам профессиональной деятельности (ВПД):

<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 1.2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
ПК 1.3.	Реализовывать технологии банковских продаж.
ПК 1.4.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
ПК 1.5.	Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
ПК 1.6.	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
ПК 1.7.	Реализовывать директ - маркетинг как технологию прямых продаж.
ПК 1.8.	Реализовывать технологии телефонных продаж.
ПК 1.9.	Реализовывать технологии интернет – маркетинга в розничных продажах.
ПК 1.10.	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

### 3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

#### 3.1. Структура учебной практики

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

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

		Подготовка необходимой информации.	Обновление данных и технологий интернет - магазина.	16
		Разработка требований к страховым интернет - продуктам.		
		Разработка структуры WEB –сайта интернет-магазина.		
		Распределение информации по разделам.		
		Управление цветом и рисунками.		
		Создание гиперссылок.		
		Создание и форматирование таблиц.		
		Создание калькулятора.		
		Обратная связь. Гостевая книга.	Контроль эффективности использования интернет – магазина.	4
		Презентация работ.		
Всего часов	24			24

### 3.2. Содержание учебной практики

Профессиональные модули и междисциплинарные курсы.	Содержание практики	Объем часов
1	2	3
<b>МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов</b>	Составление плана мероприятий по развитию агентской сети.	6
	Разработка плана мероприятий и бюджета по развитию агентской сети.	6
	Презентация профессии страхового агента. Презентация СК.	4
	Расчет комиссионного вознаграждения для различных видов страховых продуктов.	4
	Разработка организационных моделей по работе с брокерами.	4
<b>Итого</b>		<b>24</b>
<b>МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов</b>	Создание базы данных по банкам и проведение переговоров.	2
	Сравнительный анализ различных моделей реализации технологии банковских каналов продаж.	2
	Разработка программы по работе с сетевыми посредниками.	2
	Изучение технологии страхования жилых помещений.	2
	Разработка плана реализации технологии, заключение необходимых договоров с предприятиями ЖКХ, реализация программы в регионах.	2
	Оценка результатов различных технологий продаж.	1
	Принятие мер по повышению качества различных технологий продаж.	2
	Расчет отклонений продаж и отклонений затрат.	2
	Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж.	2
	Маркетинговый анализ открытия точки продаж.	2
	Реализация технологии ПРМ и контроль ее эффективности.	1
	Подготовка письменного сообщения клиенту в зависимости от целей и задач директ-маркетинга.	2
Выбор технологии телефонных продаж: с созданием собственного контакт-центра либо аутсорсинговая модель.	2	
<b>Итого</b>		<b>24</b>

<b>МДК 01.02. Интернет - продажи страховых продуктов</b>	Изучение системы правового обеспечения интернет – продаж в страховании.	2
	Сравнительный анализ интернет – магазинов страховых компаний России.	2
	Определение пакета услуг для интернет – магазина. Подготовка необходимой информации.	2
	Разработка требований к страховым интернет - продуктам.	2
	Разработка структуры WEB –сайта интернет-магазина.	2
	Распределение информации по разделам.	2
	Управление цветом и рисунками.	2
	Создание гиперссылок.	2
	Создание и форматирование таблиц.	2
	Создание калькулятора.	2
	Обратная связь. Гостевая книга.	2
	Презентация работ.	2
<b>Итого</b>		<b>24</b>
<b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.</b>		

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация учебной практики предполагает наличие учебного кабинета, учебной компьютерной лаборатории «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

### **4.2. Оснащение учебной компьютерной лаборатории «Информационные технологии в профессиональной деятельности».**

#### **1. Оборудование:**

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

#### **2. Средства обучения:**

- локальная компьютерная сеть и глобальная сеть Интернет;
- лицензионное системное и прикладное программное обеспечение;
- лицензионное антивирусное программное обеспечение;
- лицензионное специализированное программное обеспечение;
- мультимедиапроектор.
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- маркерная доска;
- учебно-методическое обеспечение.

### **4.3. Общие требования к организации практики**

Учебная практика проводится преподавателями профессионального цикла концентрированно.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения практики. В результате освоения учебной практики обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки
<ul style="list-style-type: none"> <li>- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;</li> <li>- разрабатывать агентский план продаж;</li> <li>- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;</li> <li>- разрабатывать системы стимулирования агентов;</li> <li>- рассчитывать комиссионное вознаграждение;</li> <li>- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;</li> <li>- создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;</li> <li>- проводить переговоры по развитию банковского страхования;</li> <li>- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;</li> <li>- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банки;</li> <li>- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</li> <li>- составлять проект бизнес-плана открытия точки продаж;</li> <li>- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;</li> <li>- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;</li> <li>- осуществлять продажу страховых продуктов и их поддержку;</li> <li>- реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;</li> <li>- подготавливать письменное обращение к клиенту;</li> <li>- вести телефонные переговоры с клиентами;</li> <li>- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</li> <li>- организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;</li> <li>- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договора страхования;</li> <li>- организовывать функционирование интернет - магазина страховой компании;</li> <li>- обновлять данные и технологии интернет-магазина;</li> <li>- контролировать эффективность использования интернет – магазина.</li> </ul>	<p>Текущий контроль в форме защиты отчетов. Дифференцированный зачет по учебной практике</p> <p>Проверка индивидуальных заданий по учебной практике</p>

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

## РЕЦЕНЗИЯ

На рабочую программу учебной практики профессионального модуля ПМ 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» преподавателя Красноярского финансово-экономического колледжа - филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» - Илиндеевой Марины Валерьяновны.

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля ПМ 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Программа учебной практики профессионального модуля является частью программы подготовки специалиста среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), квалификация «Специалист страхового дела», в части освоения основного вида профессиональной деятельности.

Данная программа содержит следующие разделы: паспорт рабочей программы учебной практики, результаты освоения учебной практики, тематический план и содержание учебной практики, условия реализации учебной практики, контроль и оценка результатов освоения учебной практики.

Программа задает минимальный уровень обучения, который должен быть достигнут каждым обучающимся.

Программа рекомендована как типовая при освоении вида профессиональной деятельности (ВПД) «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании», в том числе при овладении профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями для специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Председатель цикловой  
комиссии профессиональных модулей



Л.С. Щербакова

## РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу учебной практики профессионального модуля ПМ 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» преподавателя Красноярского финансово-экономического колледжа - филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» - Илиндеевой Марины Валерьяновны.

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страхование (по отраслям).

Рабочая программа учебной практики состоит из пяти основных разделов: паспорт рабочей программы учебной практики, результаты освоения учебной практики, тематический план и содержание учебной практики, условия реализации учебной практики, контроль и оценка результатов освоения учебной практики.

В разделе паспорт рабочей программы учебной практики указана область применения программы, ее цели и задачи, а также требования к результатам освоения учебной практики.

Раздел результаты освоения учебной практики содержит требования к результатам обучения по программе учебной практики.

Тематический план и содержание учебной практики подробно раскрывает структуру и содержание учебной практики.

В программе учебной практики четко прописаны требования к условиям реализации учебной практики, а также требования к результатам освоения учебной практики.

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля ПМ 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» соответствует требованиям к специальности «Агент страховой» и рекомендуется для реализации учебного процесса.

Рецензент:

Директор Красноярского  
филиала ООО СК «ЭнергоГарант»

*Л.Г. Кольцова*  
Л.Г. Кольцова



