

# ТЕХНИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ



## КОМПЕТЕНЦИИ

### Агент страховой

Организация Автономная некоммерческая организация «Агентство развития профессионального мастерства (Ворлдскиллс Россия)» (далее WSR) в

соответствии с уставом организации и правилами проведения конкурсов установила нижеизложенные необходимые требования владения этим профессиональным навыком для участия в соревнованиях по компетенции.

**Техническое описание включает в себя следующие разделы:**

## **1. ВВЕДЕНИЕ**

1.1. НАЗВАНИЕ И ОПИСАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ

1.2. ВАЖНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ НАСТОЯЩЕГО ДОКУМЕНТА

1.3. АССОЦИИРОВАННЫЕ ДОКУМЕНТЫ

## **2. СПЕЦИФИКАЦИЯ СТАНДАРТА WORLDSKILLS (WSSS)**

2.1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О СПЕЦИФИКАЦИИ СТАНДАРТОВ WORLDSKILLS (WSSS)

## **3. ОЦЕНОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ И ТЕХНИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ**

3.1. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

## **4. СХЕМА ВЫСТАВЛЕНИЯ ОЦЕНКИ**

4.1. ОБЩИЕ УКАЗАНИЯ

4.2. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

4.3. СУБКРИТЕРИИ

4.4. АСПЕКТЫ

4.5. МНЕНИЕ СУДЕЙ (СУДЕЙСКАЯ ОЦЕНКА)

4.6. ИЗМЕРИМАЯ ОЦЕНКА

4.7. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИЗМЕРИМЫХ И СУДЕЙСКИХ ОЦЕНОК

4.8. СПЕЦИФИКАЦИЯ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИИ

4.9. РЕГЛАМЕНТ ОЦЕНКИ

## **5. КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ**

5.1. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

5.2. СТРУКТУРА КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

5.3. ТРЕБОВАНИЯ К РАЗРАБОТКЕ КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

5.4. РАЗРАБОТКА КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

5.5. УТВЕРЖДЕНИЕ КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

5.6. СВОЙСТВА МАТЕРИАЛА И ИНСТРУКЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

## **6. УПРАВЛЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЕЙ И ОБЩЕНИЕ**

6.1. ДИСКУССИОННЫЙ ФОРУМ

6.2. ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ЧЕМПИОНАТА

6.3. АРХИВ КОНКУРСНЫХ ЗАДАНИЙ

6.4. УПРАВЛЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЕЙ

## **7. ТРЕБОВАНИЯ ОХРАНЫ ТРУДА И ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ**

7.1 ТРЕБОВАНИЯ ОХРАНЫ ТРУДА И ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ НА ЧЕМПИОНАТЕ

7.2 СПЕЦИФИЧНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ОХРАНЫ ТРУДА, ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ И  
ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ КОМПЕТЕНЦИИ

## **8. МАТЕРИАЛЫ И ОБОРУДОВАНИЕ**

8.1. ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ЛИСТ

8.2. МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ В ИНСТРУМЕНТАЛЬНОМ ЯЩИКЕ  
(ТУЛБОКС, TOOLBOX)

8.3. МАТЕРИАЛЫ И ОБОРУДОВАНИЕ, ЗАПРЕЩЕННЫЕ НА ПЛОЩАДКЕ

8.4. ПРЕДЛАГАЕМАЯ СХЕМА КОНКУРСНОЙ ПЛОЩАДКИ

## 1. ВВЕДЕНИЕ

### 1.1. НАЗВАНИЕ И ОПИСАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ

1.1.1 Название профессиональной компетенции:

**Агент страховой**

1.1.2 Описание профессиональной компетенции.

Страховой агент – связующее звено крупной компании и людей, которые хотят сделать свою жизнь безопаснее. Страховой агент обязан выяснить желания клиента, рассказать ему о возможных условиях страхования, действующих тарифах и компенсационных выплатах. После данных действий производится заключение договора страхования на наиболее выгодных для клиента условиях.

Профессия страхового агента предполагает постоянный контакт с людьми и ведение переговоров. Представитель профессии продает услуги страхования, которые являются сложными для понимания. Поэтому очень важно наличие у специалиста хороших коммуникативных навыков, умения работать с информацией, слушать и убеждать, чтобы достичь успеха в этой сфере.

Данный специалист выясняет потребности клиента, предлагает необходимые варианты страхования, разъясняет нюансы страховых тарифов, условия компенсационных выплат, заключает договора от имени страховой компании и контролирует их исполнение.

Страховой агент должен знать:

- нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;
- виды страховых услуг и условия различных видов страхования;
- правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий;
- методы определения степени риска при заключении договоров на страхование услуги и оценки причиненного ущерба;
- основы рыночной экономики;
- основы психологии и организации труда;
- порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;
- отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования;
- основы трудового законодательства;
- правила и нормы охраны труда.

Страховой агент осуществляет операции по заключению договоров имущественного и личного страхования. Изучает региональные условия и спрос на определенные страховые услуги. Анализирует состав регионального контингента потенциальных клиентов, обслуживает физических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности.

Страховой агент проводит аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.). В процессе работы с клиентами ведет наблюдение, оценивает особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию

поведения и обеспечивает взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги.

Данный специалист устанавливает критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента.

Страховой агент заключает и оформляет страховые договоры, регулирует отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивает их выполнение, осуществляет приемку страховых взносов. Обеспечивает правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность.

Данный специалист способствует формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами. Оказывает помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования.

Страховой агент проводит работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, дает оценку стоимости объектов страхования. В течение срока действия заключенных договоров поддерживает связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги. В случае причинения ущерба застрахованному осуществляет оценку и определяет его размер с учетом критериев и степени риска. Рассматривает поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора.

В рамках движения «Молодые профессионалы (WSR)» участники проходят, как правило, несколько фаз своего развития и становления в качестве страхового агента: от подготовки предложения на комплексное страхование организации в «чужом» проекте, до развития собственного предложения на комплексное страхование юридических и физических лиц.

## **1.2. ВАЖНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ НАСТОЯЩЕГО ДОКУМЕНТА**

Документ содержит информацию о стандартах, которые предъявляются участникам для возможности участия в соревнованиях, а также принципы, методы и процедуры, которые регулируют соревнования. WSR признаёт права интеллектуальной собственности WSI в отношении принципов, методов и процедур оценки.

Каждый эксперт и участник должен знать и понимать данное Техническое описание.

## **1.3. АССОЦИИРОВАННЫЕ ДОКУМЕНТЫ**

Поскольку данное Техническое описание содержит лишь информацию, относящуюся к соответствующей профессиональной компетенции, его необходимо использовать совместно со следующими документами:

- WSR, Регламент проведения чемпионата;
- WSR, онлайн-ресурсы, указанные в данном документе.

- WSR, политика и нормативные положения
- Инструкция по охране труда и технике безопасности по компетенции

## 2. СПЕЦИФИКАЦИЯ СТАНДАРТА WORLDSKILLS (WSSS)

### 2.1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О СПЕЦИФИКАЦИИ СТАНДАРТОВ WORLDSKILLS (WSSS)

WSSS определяет знание, понимание и конкретные компетенции, которые лежат в основе лучших международных практик технического и профессионального уровня выполнения работы. Она должна отражать коллективное общее понимание того, что соответствующая рабочая специальность или профессия представляет для промышленности и бизнеса.

Целью соревнования по компетенции является демонстрация лучших международных практик, как описано в WSSS и в той степени, в которой они могут быть реализованы. Таким образом, WSSS является руководством по необходимому обучению и подготовке для соревнований по компетенции.

В соревнованиях по компетенции проверка знаний и понимания осуществляется посредством оценки выполнения практической работы. Отдельных теоретических тестов на знание и понимание не предусмотрено.

WSSS разделена на четкие разделы с номерами и заголовками.

Каждому разделу назначен процент относительной важности в рамках WSSS. Сумма всех процентов относительной важности составляет 100.

В схеме выставления оценок и конкурсном задании оцениваются только те компетенции, которые изложены в WSSS. Они должны отражать WSSS настолько всесторонне, насколько допускают ограничения соревнования по компетенции.

Схема выставления оценок и конкурсное задание будут отражать распределение оценок в рамках WSSS в максимально возможной степени. Допускаются колебания в пределах 5% при условии, что они не исказят весовые коэффициенты, заданные условиями WSSS.

Раздел	Важность (%)
<b>1 Организация работы и безопасность</b>	<b>6</b>
Специалист должен знать и понимать: <ul style="list-style-type: none"> <li>• документацию и правила по охране труда и технике безопасности;</li> <li>• важность поддержания рабочего места в надлежащем состоянии;</li> <li>• значение эффективного планирования и организации труда.</li> </ul>	
Специалист должен уметь: <ul style="list-style-type: none"> <li>• поддерживать безопасную и здоровую рабочую обстановку, в соответствии с техникой безопасности и нормами охраны труда, и способствовать выполнению этих норм;</li> <li>• пользоваться всем оборудованием в соответствии с техникой безопасности и инструкциями производителей;</li> <li>• организовать рабочее место для максимально эффективной работы;</li> <li>• выбирать подходящие методы для каждого задания;</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок;</li> <li>● работать в изменяющихся условиях, в том числе в стрессовых;</li> </ul> <p>понимать и верно использовать общепринятую терминологию по компетенции.</p>	
<b>2</b>	<b>Аналитика и финансовые расчеты</b>	<b>20</b>
	<p>Специалист должен знать и понимать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● структуру маркетинговой деятельности в страховании;</li> <li>● классификацию маркетинга;</li> <li>● принципы, объекты, субъекты, средства и методы маркетинговой деятельности;</li> <li>● виды конкуренции, конкурентоспособность организации;</li> <li>● как оценивать конкурентоспособность предложения на комплексное страхование юридических и физических лиц;</li> <li>● стратегию и планирование маркетинга;</li> <li>● маркетинговые основы розничных продаж;</li> <li>● методы определения целевых клиентских сегментов;</li> <li>● основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;</li> <li>● порядок формирования ценовой стратегии;</li> <li>● маркетинговые исследования рынка страховых услуг;</li> <li>● различные маркетинговые стратегии;</li> <li>● цели маркетингового планирования;</li> <li>● тактики продвижения услуг на рынке;</li> <li>● методы определения круга потенциальных клиентов;</li> <li>● методы удовлетворения потребности в выбранных услугах;</li> <li>● выбор времени для маркетинговых мероприятий;</li> <li>● стоимость целенаправленных маркетинговых мер;</li> <li>● влияние маркетинговых мероприятий на успех компании;</li> <li>● важную роль рекламы;</li> <li>● разнообразие рекламных стратегий;</li> <li>● разнообразие рекламных средств: в частности, социальных сетей VK, FB и других</li> <li>● преимущества различных методов рекламы для конкретных услуг;</li> <li>● недостатки различных методов рекламы для конкретных услуг;</li> <li>● стоимость отдельных рекламных мероприятий;</li> <li>● стоимость привлечения новых и удержания постоянных клиентов.</li> <li>● эффективность рекламных мероприятий в отношении целевых аудиторий компаний;</li> <li>● эффективность каждого конкретного рекламного мероприятия;</li> <li>● анализ рисков и составление программы страхования юридических и физических лиц;</li> <li>● необходимость, методы и временные рамки финансового планирования;</li> <li>● периоды отчетности;</li> <li>● расчет прибыли и убытков;</li> <li>● расчет постоянных и переменных издержек;</li> <li>● расчет объема продаж в соответствии с целевыми рынками;</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● обоснование определенных финансовых планов;</li> <li>● выявлять страховые риски;</li> <li>● оценивать страховые риски, связанные с бизнесом;</li> <li>● состав страховой отчетности;</li> <li>● порядок оформления страховой отчетности;</li> <li>● научные подходы к анализу заключенных договоров страхования.</li> </ul>	
	<p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения;</li> <li>● организовывать рекламные кампании;</li> <li>● применять методы формирования спроса и стимулирования сбыта;</li> <li>● применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;</li> <li>● изучать спрос на страховые услуги;</li> <li>● анализировать страховые продукты;</li> <li>● оценивать платежеспособный спрос на страховые услуги;</li> <li>● осуществлять анализ предложения на рынке страховых услуг;</li> <li>● осуществлять анализ ценовых условий страхования;</li> <li>● прогнозировать потенциальный спрос на страховую защиту в корпоративном и розничном секторе;</li> <li>● осуществлять анализ действующих условий страхования;</li> <li>● принимать необходимые решения для реализации маркетинговых мероприятий;</li> <li>● разрабатывать маркетинговый план для компании;</li> <li>● оценивать разные средства рекламы;</li> <li>● оценивать разные рекламные стратегии;</li> <li>● видеть преимущества различных рекламных стратегий применительно к конкретным услугам;</li> <li>● организовывать рекламные кампании в социальных сетях, таких как FB, VK и др.</li> <li>● видеть преимущества различных средств рекламы применительно к конкретным услугам;</li> <li>● видеть недостатки различных рекламных стратегий применительно к конкретным услугам;</li> <li>● рассчитывать стоимость рекламных мероприятий;</li> <li>● оценивать эффективность рекламных мероприятий;</li> <li>● обосновывать проведение определенных маркетинговых мероприятий;</li> <li>● обосновывать и оценивать выбор маркетинговых мероприятий;</li> <li>● проводить анализ рисков, которые могут быть застрахованы;</li> <li>● дать краткую характеристику возможным договорам страхования (вид страхования, страховой риск, участники договора страхования, страховые случаи, страховые суммы), которые соответствуют выделенным страховым рискам;</li> <li>● проанализировать характеристику планируемой деятельности организации (юридического лица) – потенциального клиента страховой компании;</li> </ul>	



	<ul style="list-style-type: none"> <li>● выделить из всех возможных рисков, с которыми может столкнуться организация (юридическое лицо) в процессе осуществления запланированной деятельности, те, которые можно застраховать;</li> <li>● проанализировать характеристику потенциального клиента (физического лица) страховой компании;</li> <li>● демонстрировать влияние финансового планирования на компанию;</li> <li>● применять различные методы финансового планирования;</li> <li>● реалистично рассчитывать цены на услуги;</li> <li>● рассчитывать прибыль и убытки;</li> <li>● рассчитывать постоянные и переменные издержки в бизнесе;</li> <li>● анализировать возможные объемы продаж в соответствии с целевыми рынками;</li> <li>● оценивать финансовые планы;</li> <li>● обосновывать схему финансового плана;</li> <li>● обосновывать выполнимость финансового плана;</li> <li>● объяснять расчеты финансового плана;</li> <li>● адекватно оценивать финансовые и иные бизнес-риски, оперативно управлять ими;</li> <li>● анализировать заключенные договоры страхования;</li> <li>● рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;</li> <li>● на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью “на входе”;</li> <li>● выявлять потребности.</li> </ul>	
<b>3</b>	<b>Программное обеспечение</b>	<b>10</b>
	<p>Специалист должен знать и понимать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● влияние новых цифровых технологий;</li> <li>● виды и специфику специализированного программного обеспечения;</li> <li>● способы учета договоров страхования;</li> <li>● порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);</li> <li>● программное обеспечение страховых операций.</li> </ul>	
	<p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● использовать современные цифровые технологии;</li> <li>● использовать разнообразное программное обеспечение для финансового планирования, в частности Excel или аналогичных;</li> <li>● вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;</li> <li>● осуществлять ввод данных “слепым” десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;</li> <li>● специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;</li> <li>● осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;</li> <li>● проверять существующую электронную базу данных для исключения страхового мошенничества;</li> <li>● осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном виде;</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● использовать в работе социальные сети, мессенджеры (WhatsApp, Viber и др.);</li> <li>● использовать в работе Skype (для бизнеса) или аналоги.</li> </ul>	
<b>4</b>		<b>10</b>
	<p>Специалист должен знать и понимать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● правила делового оборота и корпоративной этики;</li> <li>● стратегии и тактики ведения переговоров;</li> <li>● коммуникационные приемы для представления предложения на комплексное страхование организации людям, незнакомым с ней;</li> <li>● значимость установления и поддержания доверия со стороны клиента.</li> </ul>	
	<p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● осуществлять взаимодействие с клиентами;</li> <li>● привлекать клиентов;</li> <li>● вести деловые переговоры;</li> <li>● консультировать и информировать клиентов об условиях страхования;</li> <li>● обладать коммуникативностью;</li> <li>● эффективно общаться с различными аудиториями;</li> <li>● вести деловые разговоры по телефону (работа с клиентом).</li> </ul>	
<b>5</b>	<b>Работа со страховой документацией</b>	<b>20</b>
	<p>Специалист должен знать и понимать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● роль и значение комплексного страхования юридических лиц;</li> <li>● роль и значение страхования физических лиц;</li> <li>● виды и объекты страхования;</li> <li>● гражданское законодательство Российской Федерации;</li> <li>● нормативные правовые акты в сфере страхования;</li> <li>● теорию страхования;</li> <li>● страховое дело;</li> <li>● практические аспекты страхования;</li> <li>● пакеты страховых продуктов;</li> <li>● типовые формы договоров страхования и страховых полисов;</li> <li>● порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами;</li> <li>● документальное обеспечение страховых операций.</li> </ul>	
	<p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● от имени страховой компании разработать и оформить письменное предложение для организации – юридического лица по комплексному страхованию ее рисков;</li> <li>● от имени страховой компании разработать и оформить письменное предложение для физического лица;</li> <li>● определять величину страховой суммы;</li> <li>● определять величину страховой премии;</li> <li>● подбирать условия страхования;</li> <li>● разрабатывать сервисные условия договора страхования;</li> <li>● включать дополнительные условия договора страхования;</li> <li>● использовать современные финансовые продукты и услуги;</li> <li>● оформлять деловые письма;</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● оформлять коммерческие предложения;</li> <li>● вести деловые дневники;</li> <li>● подготавливать типовые договоры страхования;</li> <li>● подготавливать необходимый пакет документов для оформления страховой документации (заявление, полис, описание и пр.);</li> <li>● оформлять платежные документы (счет, квитанция А7 и пр.) для выполнения финансовых операций по выбранному виду страхования;</li> <li>● организовывать документооборот по договорам страхования;</li> <li>● оформлять договоры страхования юридических и физических лиц.</li> <li>● согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами.</li> </ul>	
<b>6</b>	<b>Продажа страховых услуг</b>	<b>14</b>
	<p>Специалист должен знать и понимать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● роль и место розничных продаж в страховой компании;</li> <li>● содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;</li> <li>● принципы реализации страховых продуктов;</li> <li>● организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную;</li> <li>● классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;</li> <li>● реализацию различных технологий продаж в страховании;</li> <li>● продажи страховых продуктов (по отраслям).</li> </ul>	
	<p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;</li> <li>● определять перспективные каналы продаж;</li> <li>● реализовывать технологии продаж в страховании;</li> <li>● выбирать способ продажи страховой услуги;</li> <li>● осуществлять эффективность продаж.</li> </ul>	
<b>7</b>	<b>Публичные выступления и презентация страховых продуктов</b>	<b>20</b>
	<p>Специалист должен знать и понимать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● основные правила подготовки деловых электронных презентаций (PowerPoint или более современные программы);</li> <li>● важность хорошей презентации для бизнеса;</li> <li>● влияние презентации на аудиторию;</li> <li>● методы презентации;</li> <li>● использование различных средств презентации;</li> <li>● лексику и терминологию презентаций;</li> <li>● структуру презентации;</li> <li>● использование визуальной информации в дополнение к презентации;</li> <li>● важность правильного подхода к подготовке презентации с тщательностью и вниманием;</li> <li>● цель презентации;</li> <li>● целевую аудиторию презентации;</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● регламентирование презентации по времени;</li> <li>● ситуативные требования при проведении презентации;</li> <li>● эффективное завершение презентации;</li> <li>● как эффективно общаться после презентации;</li> <li>● как отвечать на вопросы после презентации.</li> </ul>	
	<p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● готовить деловые электронные презентации (PowerPoint или более современные программы);</li> <li>● продвигать проект в различных ситуациях (включая Чемпионаты и соревнования WorldSkills);</li> <li>● делать эффектные и эффективные презентации;</li> <li>● демонстрировать в своей презентации современные тенденции в бизнесе;</li> <li>● организовывать презентацию с учетом целевой аудитории;</li> <li>● убеждать разные категории аудитории посредством презентации;</li> <li>● использовать разнообразные психотехники и методики в выступлениях:</li> </ul> <p>- формирование зрительного контакта с аудиторией</p> <p>- привлечения и удержания внимания аудитории</p> <p>- вовлечение аудитории</p> <p>- снятие напряжения по параметру «свой-чужой» и т. д.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● использовать медиа средства в презентации;</li> <li>● применять соответствующую лексику и терминологию;</li> <li>● концентрироваться на цели презентации;</li> <li>● концентрироваться на соответствующей целевой аудитории;</li> <li>● понимать временные ограничения презентации;</li> <li>● выделять особую информацию в презентации;</li> <li>● адаптироваться к определенным требованиям во время презентации;</li> <li>● отвечать на вопросы после презентации;</li> <li>● эффективно завершать презентацию;</li> </ul> <p>обосновывать отдельные элементы презентации.</p>	
<b>Всего</b>		<b>100</b>

### 3. ОЦЕНОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ И ТЕХНИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ

#### 3.1. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

Стратегия устанавливает принципы и методы, которым должны соответствовать оценка и начисление баллов WSR.

Экспертная оценка лежит в основе соревнований WSR. По этой причине она является предметом постоянного профессионального совершенствования и тщательного исследования. Накопленный опыт в оценке будет определять будущее использование и направление развития основных инструментов оценки, применяемых на соревнованиях WSR: схема выставления оценки, конкурсное задание и информационная система чемпионата (CIS).

Оценка на соревнованиях WSR попадает в одну из двух категорий: измерение и судейское решение. Для обеих категорий оценки использование точных эталонов для сравнения, по которым оценивается каждый аспект, является существенным для гарантии качества.

Схема выставления оценки должна соответствовать процентным показателям в WSSS. Конкурсное задание является средством оценки для соревнования по компетенции, и оно также должно соответствовать WSSS. Информационная система чемпионата (CIS) обеспечивает своевременную и точную запись оценок, что способствует надлежащей организации соревнований.

Схема выставления оценки в общих чертах является определяющим фактором для процесса разработки Конкурсного задания. В процессе дальнейшей разработки Схема выставления оценки и Конкурсное задание будут разрабатываться и развиваться посредством интерактивного процесса для того, чтобы совместно оптимизировать взаимосвязи в рамках WSSS и Стратегии оценки. Они представляются на утверждение Менеджеру компетенции вместе, чтобы продемонстрировать их качество и соответствие WSSS.

## 4. СХЕМА ВЫСТАВЛЕНИЯ ОЦЕНКИ

### 4.1. ОБЩИЕ УКАЗАНИЯ

В данном разделе описывается роль и место Схемы выставления оценки, процесс выставления экспертом оценки конкурсанту за выполнение конкурсного задания, а также процедуры и требования к выставлению оценки.

Схема выставления оценки является основным инструментом соревнований WSR, определяя соответствие оценки Конкурсного задания и WSSS. Она предназначена для распределения баллов по каждому оцениваемому аспекту, который может относиться только к одному модулю WSSS.

Отражая весовые коэффициенты, указанные в WSSS Схема выставления оценок устанавливает параметры разработки Конкурсного задания. В зависимости от природы навыка и требований к его оцениванию может быть полезно изначально разработать Схему выставления оценок более детально, чтобы она послужила руководством к разработке Конкурсного задания. В другом случае разработка Конкурсного задания должна основываться на обобщённой Схеме выставления оценки. Дальнейшая разработка Конкурсного задания сопровождается разработкой аспектов оценки.

В разделе 2.1 указан максимально допустимый процент отклонения, Схемы выставления оценки Конкурсного задания от долевых соотношений, приведенных в Спецификации стандартов.

Схема выставления оценки и Конкурсное задание могут разрабатываться одним человеком, группой экспертов или сторонним разработчиком. Подробная и окончательная Схема выставления оценки и Конкурсное задание, должны быть утверждены Менеджером компетенции.

Кроме того, всем экспертам предлагается представлять свои предложения по разработке Схем выставления оценки и Конкурсных заданий на форум экспертов для дальнейшего их рассмотрения Менеджером компетенции.

Во всех случаях полная и утвержденная Менеджером компетенции Схема выставления оценки должна быть введена в информационную систему соревнований (CIS) не менее чем за два дня до начала соревнований, с использованием стандартной электронной таблицы CIS или других согласованных способов. Главный эксперт является ответственным за данный процесс.

### 4.2. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Основные заголовки Схемы выставления оценки являются критериями оценки. В некоторых соревнованиях по компетенции критерии оценки могут совпадать с заголовками разделов в WSSS; в других они могут полностью отличаться. Как правило, бывает от пяти до девяти критериев оценки, при этом количество критериев оценки должно быть не менее трёх. Независимо от того, совпадают ли они с заголовками, Схема выставления оценки должна отражать долевые соотношения, указанные в WSSS.

Критерии оценки создаются лицом (группой лиц), разрабатывающим Схему выставления оценки, которое может по своему усмотрению определять критерии, которые оно сочтет наиболее подходящими для оценки выполнения Конкурсного задания.

Сводная ведомость оценок, генерируемая CIS, включает перечень критериев оценки.

Количество баллов, назначаемых по каждому критерию, рассчитывается CIS. Это будет общая сумма баллов, присужденных по каждому аспекту в рамках данного критерия оценки.

#### 4.3. СУБКРИТЕРИИ

Каждый критерий оценки разделяется на один или более субкритериев. Каждый субкритерий становится заголовком Схемы выставления оценок. В каждой ведомости оценок (субкритериев) указан конкретный день, в который она будет заполняться. Каждая ведомость оценок (субкритериев) содержит оцениваемые аспекты, подлежащие оценке. Для каждого вида оценки имеется специальная ведомость оценок.

#### 4.4. АСПЕКТЫ

Каждый аспект подробно описывает один из оцениваемых показателей, а также возможные оценки или инструкции по выставлению оценок. В ведомости оценок подробно перечисляется каждый аспект, по которому выставляется отметка, вместе с назначенным для его оценки количеством баллов.

Сумма баллов, присуждаемых по каждому аспекту, должна попадать в диапазон баллов, определенных для каждого раздела компетенции в WSSS. Она будет отображаться в таблице распределения баллов CIS, в следующем формате:

Применимо для региональной линейки

Критерий								Баллы спецификации стандартов Worldskills на каждый раздел
Разделы Спецификации стандарта WS (WSSS)		A	B	C	D	E	F	
	1	1	1	1	1	1	1	6
	2	7	7	3			3	20
	3	2	2	2	2	1	1	10
	4			3		4	3	10
	5			4	10	3	3	20
	6					9	5	14
	7	2	2	3		3	10	20
<b>Итого баллов за критерий</b>		<b>12</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>13</b>	<b>21</b>	<b>26</b>	<b>100</b>

#### 4.5. МНЕНИЕ СУДЕЙ (СУДЕЙСКАЯ ОЦЕНКА)

При принятии решения используется шкала 0–3. Для четкого и последовательного применения шкалы судейское решение должно приниматься с учетом:

- эталонов для сравнения (критериев) для подробного руководства по каждому аспекту
- шкалы 0–3, где:
  - 0: исполнение не соответствует отраслевому стандарту;
  - 1: исполнение соответствует отраслевому стандарту;
  - 2: исполнение соответствует отраслевому стандарту и в некоторых отношениях превосходит его;
  - 3: исполнение полностью превосходит отраслевой стандарт и оценивается как отличное

Каждый аспект оценивают три эксперта, каждый эксперт должен произвести оценку, после чего происходит сравнение выставленных оценок. В случае расхождения оценок экспертов более чем на 1 балл, экспертам необходимо вынести оценку данного аспекта на обсуждение и устранить расхождение.

#### 4.6. ИЗМЕРИМАЯ ОЦЕНКА

Оценка каждого аспекта осуществляется тремя экспертами. Если не указано иное, будет присуждена только максимальная оценка или ноль баллов. Если в рамках какого-либо аспекта возможно присуждение оценок ниже максимальной, это описывается в Схеме оценки с указанием измеримых параметров.

#### 4.7. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИЗМЕРИМЫХ И СУДЕЙСКИХ ОЦЕНОК

Окончательное понимание по измеримым и судейским оценкам будет доступно, когда утверждена Схема оценки и Конкурсное задание. Приведенная таблица содержит приблизительную информацию и служит для разработки Оценочной схемы и Конкурсного задания.

Применима для региональной линейки

Критерий	Баллы		
	Мнение судей	Измерима	Всего
<b>A</b> Маркетинговое планирование	2	10	<b>12</b>
<b>B</b> Финансовые инструменты и анализ рисков	2	10	<b>12</b>
<b>C</b> Изучение рынка и подготовка предложений по страховым продуктам для юридических лиц (комплексное страхование организации) и физических лиц	6	10	<b>16</b>
<b>D</b> Подготовка договоров страхования	4	9	<b>13</b>
<b>E</b> Организация продаж страховых услуг	7	14	<b>21</b>
<b>F</b> Продвижение проекта	10	16	<b>26</b>
<b>Всего</b>	<b>31</b>	<b>69</b>	<b>100</b>

#### 4.8. СПЕЦИФИКАЦИЯ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИИ

Оценка Конкурсного задания для региональной линейки будет основываться на следующих критериях:

##### Критерий А: Маркетинговое планирование

Оценка будет происходить в соответствии со следующими субкритериями:

- Реалистичность маркетинговой стратегии. Полнота и продуманность маркетингового плана
- Маркетинговые исследования и коммуникации, как основание для определения стратегии, целей и задач маркетинга
- Адекватность маркетингового бюджета по отношению к стратегии и плану маркетинга, его реалистичность
- Политика продвижения



- Рекламная модель, ее применение и эффективность
- Реальные способности/возможности и функциональные обязанности членов команды в области маркетинга
- Соответствие используемых маркетинговых инструментов задачам в области маркетинга
- Качество публичного представления маркетингового плана

Критерий В: Финансовые инструменты и анализ рисков

Оценка будет происходить в соответствии со следующими субкритериями:

- Анализ рисков при составлении программы страхования для юридических и физических лиц
- Понимание расчетов стоимости страхового полиса
- Понимание тарифной политики
- Практико-ориентированность и точность расчетов
- Реалистичность финансовых прогнозов при расчете объема продаж в соответствии с целевыми рынками

Критерий С: Изучение рынка и подготовка предложений по страховым продуктам для юридических лиц (комплексное страхование организации) и физических лиц

Оценка будет происходить в соответствии со следующими субкритериями:

- Наличие необходимого минимума разделов предложения по страхованию юридических и физических лиц
- Соответствие оформления установленным требованиям
- Соответствие оформлению текста предложения по страхованию юридических и физических лиц установленным требованиям
- Наличие четко сформулированных цели и задач по страховым продуктам для юридических и физических лиц
- Коммуникационные приемы для представления идеи (опросы, сайты, соц. сети, группы)
- Оценка рисков/угроз (сформулированы риски/угрозы и приведена их оценка, определена стратегия управления рисками)
- Указаны аналоги данного комплексного предложения по страхованию юридических и физических лиц, проведен анализ конкурентной среды
- Соответствие названия проекта выбранной бизнес-идеи
- Наличие обоснования выбранной бизнес-идеи
- Логичность и связанность различных разделов комплексного предложения по страхованию юридических и физических лиц

Критерий D: Подготовка договоров страхования

Оценка будет происходить в соответствии со следующими субкритериями:

- Полнота описания процесса подготовки договоров страхования или схемы предоставления соответствующей услуги (ключевые точки)

- Логичность бизнес-процесса - от подготовки предложения по комплексному страхованию юридических и физических лиц, до продажи его клиенту
- Наличие оформленного пакета страховой документации по страхованию юридических и физических лиц
- Наличие оформленных платежных документов (счет, квитанция А7 и пр.) для выполнения финансовых операций по выбранному виду страхования

#### Критерий Е: Организация продаж страховых услуг

Оценка будет происходить в соответствии со следующими субкритериями:

- Подбор условий страхования
- Разработка сервисных условий договора страхования
- Включение дополнительных условий договора страхования
- Анализ эффективности продаж
- Социальная стабильность. Влияние проекта на здоровье; доступность услуги; интеграция проекта в жизнь местного социума
- Инновационная составляющая в развитии проекта
- Стабильность спроса на страховые услуги в формате индивидуальных и иных потребителей (юридических и физических лиц)

#### Критерий F: Продвижение проекта

Оценка будет происходить в соответствии со следующими субкритериями:

- Наличие оформленного проекта комплексного страхования юридических и физических лиц
- Использование в работе социальных сетей и современных программных решений коммуникации для целей бизнеса
- Использование на практике коммерческих предложений и деловой переписки
- Тайм-менеджмент и презентация прототипов
- В презентации учтены замечания экспертов к предыдущим модулям
- Дресс-код команды в соответствии с деловым стилем или фирменной одеждой делегации
- Качество презентации проекта в целом

### **4.9. РЕГЛАМЕНТ ОЦЕНКИ**

Главный эксперт и Заместитель Главного эксперта обсуждают и распределяют Экспертов по группам (состав группы не менее трех человек) для выставления оценок. Каждая группа должна включать в себя как минимум одного опытного эксперта. Эксперт не оценивает участника из своей организации/региона.

Соревнования по компетенции «Агент страховой» проводятся по модульному принципу.

Модуль А: Маркетинговое планирование и Модуль В: Финансовые инструменты и анализ рисков оценивается членами Жюри в день С1. Модуль С: Изучение рынка и подготовка предложений по страховым продуктам для юридических лиц (комплексное страхование организации) и физических лиц, Модуль D: Подготовка договоров страхования

и Модуль Е: Организация продаж страховых услуг оценивается членами Жюри в день С2.  
Модуль F: Продвижение проекта оценивается членами Жюри в день С3.

Рабочие модули будут представлены жюри на соревновательной площадке. Члены жюри оценивают усилия участников и присуждают баллы в соответствии с критериями.

Каждый модуль подробно обсуждается до начала работы, чтобы неясные вопросы, которые могут возникнуть в процессе соревнования, были прояснены заранее.

На площадке экспертам и участникам запрещено использовать любые устройства, позволяющие вести аудио-, фото- и видеofиксацию. Запрещены на площадке следующие устройства: мобильные телефоны и другие средства коммуникации; съемные носители данных (флэш-карты, съемные диски и т.п.), за исключением предусмотренных в инфраструктурном листе; средства фото-, видео- и аудиозаписи; умные часы. Эксперт/участник, нарушающий правила, может быть удалён с площадки чемпионата до конца чемпионата, при этом участнику засчитываются баллы по выполненным модулям.

Несоблюдение правил по охране труда и техники безопасности учитывается при оценке критерия А. Если эксперты, наблюдающие за участниками, замечают нарушение правил охраны труда, техники безопасности и гигиены в ходе конкурса, они обязаны:

- первое нарушение: сделать предупреждение участнику и зафиксировать нарушение в протоколе;
- второе нарушение: сделать предупреждение участнику, зафиксировать нарушение в протоколе и снять соответствующий балл в соответствии с установленными критериями за нарушение правил охраны труда и техники безопасности;
- третье нарушение – участник прекращает выполнение модуля.

За использование участником непредусмотренной конкурсной документацией информации (в т.ч. за подсказку) участнику вычитаются все баллы при оценке соответствующего модуля.

В перерывы (обеденное время) экспертам и участникам запрещено пользоваться устройствами. Эксперт/участник, нарушающий правила, может быть удалён с площадки чемпионата до конца чемпионата, при этом участнику засчитываются баллы по выполненным модулям.

Во время обеда и перерывов общение участника и его эксперта по вопросам, не связанным с выполнением конкурсного задания, возможно в присутствии эксперта из другого региона. Эксперт/участник, нарушающий правила, может быть удалён с площадки чемпионата до конца чемпионата, при этом участнику засчитываются баллы по выполненным модулям.

Участники могут общаться между собой во время обеда и перерывов.

Участникам и экспертам запрещено уносить с площадки бумажную и/или электронную версию конкурсного задания. Бумажные копии конкурсных заданий должны быть подписаны участником на титульном листе и после рабочего дня остаться на рабочем месте. Эксперт/участник, нарушающий правила, может быть удалён с площадки чемпионата до конца чемпионата, при этом участнику засчитываются баллы по выполненным модулям.

Эксперты и участники, не соблюдающие Кодекс этики, проявляющие некорректное поведение, могут быть удалены с площадки чемпионата до конца чемпионата, при этом участнику засчитываются баллы по выполненным модулям.

Не позднее, чем за месяц до чемпионата публикуется Конкурсное задание, которое в основе своей будет иметь те же модули, которые приведены в настоящем Техническом описании.

## 5. КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

### 5.1. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

Разделы 2, 3 и 4 регламентируют разработку Конкурсного задания. Рекомендации данного раздела дают дополнительные разъяснения по содержанию КЗ.

Продолжительность Конкурсного задания для региональной линейки не должна быть менее 15 и более 22.

Возрастной ценз участников для региональной линейки для выполнения Конкурсного задания от 16 до 22 лет.

Вне зависимости от количества модулей, КЗ должно включать оценку по каждому из разделов WSSS.

Конкурсное задание не должно выходить за пределы WSSS.

Оценка знаний участника должна проводиться исключительно через практическое выполнение Конкурсного задания.

При выполнении Конкурсного задания не оценивается знание правил и норм WSR.

### 5.2. СТРУКТУРА КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

Применимо для региональной линейки

#### **Модуль А: «Маркетинговое планирование» - 12% от общей оценки**

Прежде всего, для страховых услуг должен существовать рынок сбыта. В данном модуле необходимо показать, что этот рынок есть. Также, стоит описать потребительские свойства услуги. Для это команда должна произвести маркетинговое исследование и планирование, которое позволит правильно с учетом особенностей рынка сбыта оформить в дальнейшем в следующих модулях предложение на страхование и заключение договора страхования юридических и физических лиц.

Разработка программы маркетинга предполагает: обоснованный выбор пользующихся наибольшим спросом страховых услуг, определение ресурсов для выполнения намеченных программ: денежных, людских, материальных.

Команда разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию: определяет цель в области маркетинга, её измеримость, формулирует задачи для её достижения, обосновывает применение моделей построения маркетингового цикла, определяет и обосновывает применение маркетинговых инструментов (маркетинговых коммуникаций).

Результаты работы представляются в формате записанного видео выступления по презентации данного модуля.

#### **Модуль В: «Финансовые инструменты и анализ рисков» -12% от общего оценке**

Участникам необходимо провести анализ рисков при составлении программы страхования для юридических и физических лиц. Необходимо дать краткую характеристику возможным договорам страхования (вид страхования, страховой риск, участники договора страхования, страховые случаи, страховые суммы), которые соответствуют выделенным страховым рискам.

Выделить из всех возможных рисков, с которыми может столкнуться организация или физическое лицо в процессе осуществления запланированной деятельности, те, которые можно застраховать.

Перечислить, какие договоры страхования организация обязана заключить для осуществления запланированной деятельности, а какие – может заключить в добровольном порядке, для каждого договора должен указать, кто является выгодоприобретателями и застрахованными лицами по договору (если они есть), для каждого приведенного договора сформулировать, что будет являться страховым случаем (страховыми случаями) по договору, указать лимиты страховых выплат для договора/договоров страхования, который/е организация обязана заключить. Аналогичную работу участник должен провести и при страховании физического лица, учитывая его особенности.

В этом модуле необходимо использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп при определении прогнозных объемов продаж.

Результаты работы представляются в формате записанного видео выступления по презентации данного модуля.

### **Модуль С: «Изучение рынка и подготовка предложений по страховым продуктам для юридических лиц (комплексное страхование организации) и физических лиц» - 16% от общей оценки**

Команда разрабатывает комплексное страхование юридических и физических лиц, которое должно содержать краткую, но понятную информацию и давать ответы на волнующие клиента вопросы — каково страховое покрытие, страховые риски, тарифы и т.д. Разделы документа должны давать расширенную информацию о проекте и доказывать правильность расчетов.

Результаты работы представляются:

1. В формате записанного видео выступления по презентации данного модуля
2. Письменными материалами по страхованию в формате Word
3. Работой на флипчарте

### **Модуль D: «Подготовка договоров страхования» - 13% от общей оценки**

В этом модуле описывается процесс подготовки договоров страхования и схемы предоставления соответствующей услуги (ключевые точки). Конкурсант выстраивает логичность бизнес-процесса - от подготовки предложения по комплексному страхованию юридических и физических лиц, до продажи его клиенту. Производится оформление полного пакета страховой документации по страхованию юридических и физических лиц. Оформление платежных документов (счет, квитанция А7 и пр.) для выполнения финансовых операций по выбранному виду страхования.

В модуле оценивается правильность оформления договора страхования юридических и физических лиц.

Результаты работы над модулем представляются в виде сформированного пакета страховой документации.

#### **Модуль Е: «Организация продаж страховых услуг» - 21% от общей оценки**

В этом модуле необходимо показать, как организуется документооборот по заключению договора страхования, а в дальнейшем обеспечивается продление договора страхования.

Команда должна изучить каналы продаж страховых продуктов, выбрать способ продажи страховой услуги, проконсультировать клиентов и подобрать условия страхования. И дальнейшее сопровождение договоров страхования.

Необходимо разработать сервисные условия договора страхования, включить дополнительные условия договора страхования и проанализировать эффективность продаж.

Результаты работы представляются в формате записанного видео выступления по презентации данного модуля.

#### **Модуль F: «Продвижение проекта» - 26% от общей оценки**

В данном модуле участникам необходимо продемонстрировать жизнеспособность проекта, показать предпринятые конкретные шаги по реализации проекта, а также достигнутые результаты. Оценка эффективности проекта. Оценка значимости проекта, его эффективность и направленность.

Готовится, также, презентация в PowerPoint. Оформление слайдов должно соответствовать сложившимся правилам оформления деловых презентаций (разумное количество шрифтов и размера шрифта, продуктивное использование пространства слайда и др.). Слайды презентации должны быть читаемы, комфортны для зрительного восприятия.

Результаты работы представляются в формате записанного видео выступления по презентации данного модуля.

### **5.3. ТРЕБОВАНИЯ К РАЗРАБОТКЕ КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ**

#### **Материально-техническое оснащение рабочего места команды (2 участника)**

Наименование оборудования	Количество	Технические характеристики, другие комментарии (при необходимости)
---------------------------	------------	--

Ноутбук	2	Процессор: Celeron / Core i3 / Core i5 / Pentium Частота процессора: 1600...2300 МГц Объем оперативной памяти: 2...8 ГБ Объем жесткого диска: 128...1000 ГБ Диагональ экрана: 15.6 " Видеокарта: AMD Radeon R5 M330 / Intel GMA HD / Intel HD Graphics 4400 / Intel HD Graphics 520 / Intel HD Graphics 5500 Вес: 2.1 кг Оптический привод: DVD нет / DVD-RW 4G LTE: нет Bluetooth: есть Wi-Fi: есть; Web-камера: есть ОС MS-Windows Windows 8.1 (или более новая версия) 64 bits с последними установленными обновлениями. Microsoft OFFICE 2013 или аналог, Архиватор
Мышь для компьютера и коврик для мыши	2	Оптическая проводная минимум 2-х кнопочная мышь с колесиком навигации.
Наушники с микрофоном	2	Беспроводные наушники с микрофоном
Программа OBS Studio	2	Свободная программа с открытым исходным кодом для записи видео и потокового вещания, разрабатываемая проектом OBS и сообществом независимых разработчиков.
Пилот, 6 розеток	1	Критически важные характеристики отсутствуют
USB флешка	1	от 8 Gb
Подставка держатель для бумаги	2	Подставка держатель для бумаги с креплением к столу
Флипчарт	1	Флипчарт магнитно-маркерный на треноге с выдвижной планкой, 70x100 см
Бумага для флипчартов	1	Бумага для флипчартов, белая, 67,5x98 см, 10 листов, 80 г/кв.м
Набор маркеров для флипчартов	1	Набор маркеров для флипчартов, 2,2 мм, 4 шт.
Мусорная корзина	1	Критически важные характеристики отсутствуют
Офисный стол круглый	1	Стол офисный круглый шириной 100 см глубиной 80 см и высотой 75 см. столешница не тоньше 25 мм белая или светло-серая ламинированная поверхность столешницы
Стул	1	на колесиках, с подлокотниками синяя или черная обивка рассчитанные на вес не менее 100 кг



## 5.4. РАЗРАБОТКА КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

Конкурсное задание разрабатывается по образцам, представленным Менеджером компетенции на форуме WSR (<http://forums.worldskills.ru>). Представленные образцы Конкурсного задания должны меняться один раз в год.

### 5.4.1. КТО РАЗРАБАТЫВАЕТ КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ/МОДУЛИ

Общим руководством и утверждением Конкурсного задания занимается Менеджер компетенции. К участию в разработке Конкурсного задания могут привлекаться:

- Сертифицированные эксперты WSR;
- Сторонние разработчики;
- Иные заинтересованные лица.

В процессе подготовки к каждому соревнованию при внесении 30 % изменений к Конкурсному заданию участвуют:

- Главный эксперт;
- Сертифицированный эксперт по компетенции (в случае присутствия на соревновании);
- Эксперты, принимающие участия в оценке (при необходимости привлечения главным экспертом).

Внесенные 30 % изменения в Конкурсные задания в обязательном порядке согласуются с Менеджером компетенции.

Выше обозначенные люди при внесении 30 % изменений к Конкурсному заданию должны руководствоваться принципами объективности и беспристрастности. Изменения не должны влиять на сложность задания, не должны относиться к иным профессиональным областям, не описанным в WSSS, а также исключать любые блоки WSSS. Также внесённые изменения должны быть исполнимы при помощи утверждённого для соревнований Инфраструктурного листа.

### 5.4.2. КАК РАЗРАБАТЫВАЕТСЯ КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

Конкурсные задания к каждому чемпионату разрабатываются на основе единого Конкурсного задания, утверждённого Менеджером компетенции и размещённого на форуме экспертов. Задания могут разрабатываться как в целом так и по модулям. Основным инструментом разработки Конкурсного задания является форум экспертов.

### 5.4.3. КОГДА РАЗРАБАТЫВАЕТСЯ КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

Конкурсное задание разрабатывается согласно представленному ниже графику, определяющему сроки подготовки документации для каждого вида чемпионатов.

Временные рамки	Локальный чемпионат	Отборочный чемпионат	Национальный чемпионат
Шаблон Конкурсного задания	Берётся в исходном виде с форума экспертов задание предыдущего Национального чемпионата	Берётся в исходном виде с форума экспертов задание предыдущего Национального чемпионата	Разрабатывается на основе предыдущего чемпионата с учётом всего опыта проведения соревнований по компетенции и отраслевых стандартов за 6 месяцев до чемпионата



Утверждение Главного эксперта чемпионата, ответственного за разработку КЗ	За 2 месяца до чемпионата	За 3 месяца до чемпионата	За 4 месяца до чемпионата
Публикация КЗ (если применимо)	За 1 месяц до чемпионата	За 1 месяц до чемпионата	За 1 месяц до чемпионата
Внесение и согласование с Менеджером компетенции 30% изменений в КЗ	В день С-2	В день С-2	В день С-2
Внесение предложений на Форум экспертов о модернизации КЗ, КО, ИЛ, ТО, ПЗ, ОТ	В день С+1	В день С+1	В день С+1

## 5.5 УТВЕРЖДЕНИЕ КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

Главный эксперт и Менеджер компетенции принимают решение о выполнимости всех модулей и при необходимости должны доказать реальность его выполнения. Во внимание принимаются время и материалы.

Конкурсное задание может быть утверждено в любой удобной для Менеджера компетенции форме.

## 5.6. СВОЙСТВА МАТЕРИАЛА И ИНСТРУКЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Если для выполнения задания участнику конкурса необходимо ознакомиться с инструкциями по применению какого-либо материала или с инструкциями производителя, он получает их заранее по решению Менеджера компетенции и Главного эксперта. При необходимости, во время ознакомления Технический эксперт организует демонстрацию на месте.

Материалы, выбираемые для модулей, которые предстоит построить участникам чемпионата (кроме тех случаев, когда материалы приносит с собой сам участник), должны принадлежать к тому типу материалов, который имеется у ряда производителей, и который имеется в свободной продаже в регионе проведения чемпионата.

## 6. УПРАВЛЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЕЙ И ОБЩЕНИЕ

### 6.1 ДИСКУССИОННЫЙ ФОРУМ

Все предконкурсные обсуждения проходят на особом форуме (<http://forums.worldskills.ru>). Решения по развитию компетенции должны приниматься только после предварительного обсуждения на форуме. Также на форуме должно происходить информирование о всех важных событиях в рамке компетенции. Модератором данного форума являются Международный эксперт и (или) Менеджер компетенции (или Эксперт, назначенный ими).

## **6.2. ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ЧЕМПИОНАТА**

Информация для конкурсантов публикуется в соответствии с регламентом проводимого чемпионата. Информация может включать:

- Техническое описание;
- Конкурсные задания;
- Обобщённая ведомость оценки;
- Инфраструктурный лист;
- Инструкция по охране труда и технике безопасности;
- Дополнительная информация.

## **6.3. АРХИВ КОНКУРСНЫХ ЗАДАНИЙ**

Конкурсные задания доступны по адресу <http://forums.worldskills.ru>.

## **6.4. УПРАВЛЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЕЙ**

Общее управление компетенцией осуществляется Международным экспертом и Менеджером компетенции с возможным привлечением экспертного сообщества.

Управление компетенцией в рамках конкретного чемпионата осуществляется Главным экспертом по компетенции в соответствии с регламентом чемпионата.

## **7. ТРЕБОВАНИЯ ОХРАНЫ ТРУДА И ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ**

### **7.1 ТРЕБОВАНИЯ ОХРАНЫ ТРУДА И ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ НА ЧЕМПИОНАТЕ**

См. документацию по технике безопасности и охране труда, предоставленные оргкомитетом чемпионата.

### **7.2 СПЕЦИФИЧНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ОХРАНЫ ТРУДА, ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ И ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ КОМПЕТЕНЦИИ**

Специфические требования не предъявляются.

## **8. МАТЕРИАЛЫ И ОБОРУДОВАНИЕ**

### **8.1. ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ЛИСТ**

Инфраструктурный лист включает в себя всю инфраструктуру, оборудование и расходные материалы, которые необходимы для выполнения Конкурсного задания. Инфраструктурный лист обязан содержать пример данного оборудования и его чёткие и понятные характеристики в случае возможности приобретения аналогов.

При разработке Инфраструктурного листа для конкретного чемпионата необходимо руководствоваться Инфраструктурным листом, размещённым на форуме экспертов Менеджером компетенции. Все изменения в Инфраструктурном листе должны согласовываться с Менеджером компетенции в обязательном порядке.

На каждом конкурсе технический эксперт должен проводить учет элементов инфраструктуры. Список не должен включать элементы, которые попросили включить в него эксперты или конкурсанты, а также запрещенные элементы.

По итогам соревнования, в случае необходимости, Технический эксперт и Главный эксперт должны дать рекомендации Оргкомитету чемпионата и Менеджеру компетенции о изменениях в Инфраструктурном листе.

## **8.2. МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ В ИНСТРУМЕНТАЛЬНОМ ЯЩИКЕ (ТУЛБОКС, TOOLBOX)**

Все оборудование и материалы будут предоставлены Организаторами.

## **8.3. МАТЕРИАЛЫ И ОБОРУДОВАНИЕ, ЗАПРЕЩЕННЫЕ НА ПЛОЩАДКЕ**

Участникам не разрешается приносить в зону соревнований какие-либо личные вещи (карты памяти, а также средства коммуникации, например, мобильные телефоны).

## 8.4. ПРЕДЛАГАЕМАЯ СХЕМА КОНКУРСНОЙ ПЛОЩАДКИ

Схема конкурсной площадки (см. иллюстрацию).

