

Аннотация к рабочей программе профессионального модуля

ПМ .02 «Организация продаж страховых продуктов»

38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям)

(по программе базовой подготовки)

1.1. Соответствие профессионального модуля программе подготовки специалистов среднего звена по специальности.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям).

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по профессии «Агент страховой».

1.2. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена: профессиональный модуль ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов» входит в профессиональный учебный цикл.

1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля:

1.3.1 В результате освоения профессионального модуля студент должен

уметь:

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;
- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- формировать стратегию разработки страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры

для его выполнения;

- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;

- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;

- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;

- определять перспективные каналы продаж;

- анализировать эффективность каждого канала;

- определять величину доходов и прибыли канала продаж;

- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;

- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;

- проводить анализ качества каналов продаж;

1.3.2 В результате освоения профессионального модуля студент должен

знать:

- роль и место розничных продаж в страховой компании;

- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;

- принципы планирования реализации страховых продуктов;

- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;

- принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;

- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;

- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;

- маркетинговые основы розничных продаж;

- методы определения целевых клиентских сегментов;

- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов

продаж;

- порядок формирования ценовой стратегии;

- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;

- виды и формы плана продаж;

- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;

- методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;

- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;

- слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;

- модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;

- классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;

- каналы розничных продаж в страховой компании;

- факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;

- способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;

- соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;

- основные показатели эффективности продаж;

- порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;

- зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;

- коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;

- качественные показатели эффективности каналов продаж.

Общие компетенции:

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.

Профессиональные компетенции

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

1.4 Структура и содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем

Раздел 1. МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

Тема 1 Современная концепция управления

Тема 2 Специфика современного страхового бизнеса

Тема 3 Особенности организации страхового дела

Тема 4 Задачи управления в страховом бизнесе

Тема 5 Роль и место «продаж» в управлении бизнес-процессами страхования

Тема 6 Финансовый менеджмент в страховании

Тема 7 Факторы, влияющие на эффективность планирования и организации продаж в страховании

Раздел 2. МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

Тема 2.1 Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение

Тема 2.2 Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности

Тема 2.3 Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, Анализ эффективности каждого канала

Тема 2.4 Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации

Тема 2.5 Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж.

1.5 Формы контроля

Промежуточная аттестация – экзамен (квалификационный).