

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

Пермский филиал Финуниверситета

СОГЛАСОВАНО



Директор филиала ПАО СК
«Росгосстрах» в Пермском крае.
/ Е.А.Нестерова
«30» июня 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по учебно-
методической работе
/ Ю.А. Хакимова
«30» июня 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.02**

**ИЗУЧЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ
СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ**

специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

(на базе среднего общего образования)

Пермь, 2025

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее - ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), утвержденного Приказом Минпросвещения России от 21 июля 2023 г. N 555 и профессионального стандарта «Специалист по страхованию», утверждённого приказом Минтруда России № 404н от 06.07.2020 года.

Организации – разработчик:

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» – Пермский филиал Финансового университета.

Разработчики:

Кондакова Н.П., преподаватель Пермского филиала ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Рецензенты (эксперты):

Нестерова Елена Алексеевна, Директор филиала ПАО СК «Росгосстрах» в Пермском крае.

Рабочая программа профессионального модуля рассмотрена и рекомендована к утверждению ПЦК Банковских и страховых дисциплин Пермского филиала ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Протокол от «25» июня 2025 г.. № 12

Председатель ПЦК _____ / Н.П.Кондакова/

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	4
2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ....	17
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	18

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): « ИЗУЧЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ» и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации) и профессиональной подготовке работников в области финансов при наличии среднего общего образования.

Рабочая программа составлена для очной формы обучения, в том числе с применением элементов дистанционных образовательных технологий и электронного обучения (далее ДОТ и ЭО). При обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья дистанционные образовательные технологии и электронное обучение предусматривает возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

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

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

иметь практический опыт:

В изучении страхового рынка и организация продаж страховых продуктов

1.3. Требования к результатам освоения профессионального модуля

Владеть навыками	Оказания информационно-консультационных услуг при реализации страховых продуктов
Уметь	проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых исследований; консультировать респондентов по вопросам, связанным с заполнением отчетных документов; собирать и хранить первичные опросные документы в соответствии с правилами, обеспечивающими сохранность и конфиденциальность первичных статистических данных; формировать массивы первичных отчетных документов; контролировать правильность

	первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей; анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж; проводить сравнительный анализ страховых продуктов; оценивать спрос на страховые услуги; формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента; разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам; выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты; формировать организационные структуры управления; принимать эффективные решения, используя систему методов управления; осуществлять взаимодействие со страховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; осуществлять взаимодействие с нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов страховой организации; разрабатывать и реализовывать программы по работе с нестраховыми посредниками; информировать страховых агентов и посредников о деятельности страховой организации, о страховых продуктах и о правилах страхования; рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; рассчитывать размер вознаграждения агентов; определять размер мотивационного вознаграждения агентов по результатам работы; собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации, и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; применять методики определения экономической эффективности производства; использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии; формировать отчеты о продажах страховых продуктов подразделениями страховой организации; анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации; анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж; анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом; рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж.
Знать	– основные этапы проведения исследования страхового рынка; – нормативные правовые акты и методические документы по проведению анкетирования и интервьюирования в целях сбора первичных статистических и социологических данных; –

	нормативные правовые акты и методические документы по обеспечению сохранности первичных статистических данных и их конфиденциальности; – нормативные правовые акты и методические документы по обработке и хранению статистических данных; – принципы и технику осуществления статистических и социологических опросов различных групп респондентов; – принципы и технику формирования массивов первичных статистических документов; – методы логического и арифметического контроля качества первичных статистических данных; – методы исследования страхового рынка и модель маркетингового комплекса страховой организации; – конкурентные стратегии страховой организации; – сегментацию страхового рынка и позиционирование клиентов; – процесс разработки страхового продукта; – принципы формирования линейки страховых продуктов; – цель, задачи и содержание страхового менеджмента; – особенности менеджмента в области профессиональной деятельности; – внешнюю и внутреннюю сферу страховой организации; – государственное регулирование страхового бизнеса; – основы управления персоналом страховой организации; – структуру и участников страхового бизнеса; – классификацию страховых посредников; – систему показателей оценки эффективности каналов продаж; – принципы взаимодействия страховой организации со страховыми и нестраховыми посредниками; – принципы построения и управления агентской сетью; – правила делового оборота и корпоративной этики; – методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации, с использованием вычислительной техники; – методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений; – классификацию методов и приемов, используемых при анализе финансово-хозяйственной деятельности организации; – порядок ведения договорной работы; – систему показателей продаж страховой организации; – понятие сбалансированного страхового портфеля страховой организации; – структуру доходов и расходов страховой организации; – показатели оценки эффективности каналов продаж страховой организации.
--	--

1.4. Количество часов на освоение профессионального модуля

Всего часов – 248

в том числе в форме практической подготовки - 148

Из них на освоение МДК -166

в том числе самостоятельная работа - 44

практики, в том числе учебная - 0

производственная -72

Промежуточная аттестация - 0

2. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Код профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего, час.	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности),* часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	МДК 02.01 Маркетинг страховых продуктов	58	36	20	0	16	0		72
ПК 2.2, ПК 2.3 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов	60	36	34	0	18	0		
ПК 2.2 – ПК 2.4 ОК 01 – ОК 05, ОК 09	МДК 02.03 Планирование и анализ продаж страховых продуктов	48	32	22	0	10	0		

3.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия	Объем, акад. ч. / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч.
МДК. 02.01 Маркетинг страховых продуктов		58/20
Тема 1.1. Страховой маркетинг: сущность, функции, новые направления	Содержание	6/4
	1. Понятие, функции маркетинга в сфере страхования	2
	2. Концепции и этапы развития страхового маркетинга. Маркетинговая среда страховой организации	2
	3. Маркетинговый комплекс в страховой организации. Новые направления страхового маркетинга и их эффективность	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 1. Маркетинговый комплекс применительно к конкретному страховому продукту страховой организации.	2
	Практическое занятие 2. Бизнес-процедуры для модели маркетингового комплекса в страховой организации.	2
Тема 1.2. Планирование страхового маркетинга	Содержание	6/4
	1. Цели, задачи, виды планов в страховом маркетинге	2
	2. Сущность, элементы и назначение стратегического планирования в страховой организации. Сущность и характеристика маркетинговых стратегий	2
	3. Влияние бюджетирования на маркетинговое планирование. Текущее и тактическое планирование маркетинга в страховой организации	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4

	Практическое занятие 3. Маркетинговые стратегии ТОП10 страховых организаций. Модели маркетингового планирования в страховой организации.	2
	Практическое занятие 4. Классы маркетинговых стратегий страховой организации. План коммуникации в стратегии маркетинга страховой организации.	2
Тема 1.3. Маркетинговые исследования рынка страховых услуг	Содержание	8/4
	1. Виды маркетинговых исследований в страховании и порядок их проведения	2
	2. Количественные и качественные маркетинговые исследования	2
	3. Сегментирование страхового рынка и позиционирование клиента. Исследование потребительского поведения на страховом рынке	2
	4. Сбор и анализ информации при исследовании потребительской мотивации. Прогнозирование вариантов поведения страхователей и способы снижения текучести кадров страховой организации	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 5. Группы страхователей, страховых продуктов и услуг, обладающих определёнными общими признаками.	2
	Практическое занятие 6. План выборки для сбора первичной маркетинговой информации. Информация для исследования потребительской мотивации в личном/имущественном страховании.	2
Тема 1.4. Страховой продукт: сущность и особенности разработки	Содержание	8/4
	1. Рынок страховых услуг: структура и виды страхования	2
	2. Страховая услуга и страховой продукт с позиции маркетинга	2
	3. Качество страховой продукции: сущность, система оценочных показателей. Стадии жизненного цикла страховых продуктов	2
	4. Процесс разработки нового и модернизация действующего страхового продукта	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4

	Практическое занятие 7. Динамика, структура и индикаторы страхового рынка. Выявление новых страховых рынков	2
	Практическое занятие 8. Поэтапная разработка нового страхового продукта.	2
Тема 1.5. Организационный маркетинг в страховом предпринимательстве	Содержание	8/4
	1. Место организационного маркетинга в общей структуре страхового маркетинга	4
	2. Варианты организационной структуры службы маркетинга в страховых организациях. Права, принципы построения и информационные потребности маркетологов	4
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4
	Практическое занятие 9. Конъюнктура страхового рынка (региональный аспект): анализ и прогнозирование.	2
	Практическое занятие 10. Маркетинговые системы поддержки принятия решений в страховой организации.	2
Самостоятельная работа 1. Актуальные социально-экономические аспекты развития страхового рынка 2. Развитие страховой культуры в российском обществе 3. Цифровые технологии в продвижении страховых продуктов банков		16
МДК 02.02 Организация продаж страховых продуктов		60/34
Тема 2.1. Основы страхового предпринимательства	Содержание	8
	1. Сущность страхового предпринимательства, связь со страховым менеджментом. Участники страховых отношений и их роль в продвижении страховых продуктов и услуг.	2
	2. Бизнес-процессы в страховом предпринимательстве. Нормативные требования к продаже страховых услуг.	6
	3. Внутренняя система и внешнее окружение страхового рынка. Конкурентная стратегия страховых организаций	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6

	Практическое занятие 1. SWOT-анализ страховой организации.	2
	Практическое занятие 2. Методика и оценка результатов страхового предпринимательства. Конкурентоспособность страховой организации	4
Тема 2.2. Ценообразование в страховании	Содержание	6
	1. Сущность и виды цен в страховании. Функции цены в страховании.	2
	2. Стратегия и тактика ценовой политики в страховом бизнесе	
	3. Модели ценообразования на страховые продукты. Этапы ценообразования в страховом бизнесе.	2
	4. Регулирование страховых тарифов.	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 3. Влияние различных ценовых и прочих факторов качества страховой продукции на её сбыт.	2
	Практическое занятие 4. Страховые риски. Расчёт страховых тарифов.	4
Тема 2.3. Каналы продаж в страховом предпринимательстве	Содержание	8
	1. Понятие и структура систем продаж в страховом предпринимательстве	2
	2. Каналы продаж в страховом предпринимательстве. Классификация страховых посредников.	
	3. Агентские сети страховых организаций	2
	4. Сущность, функции и роль страхового брокера как посредника на страховом рынке	
	5. Прямые продажи, или директ-маркетинг страховых услуг	2

	6. Комплексный (пакетный) характер продаж страховых продуктов	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие 5. Эффективная модель взаимосвязи каналов распространения страховых продуктов страховой организации. Каналы распределения для массовых страховых продуктов страховой организации.	4
	Практическое занятие 6. Индексы активности банковского канала в страховании	4
Тема 2.4. Технологии продвижения страховых услуг	Содержание	6
	1. Бенчмаркинг как технология изучения и применения комплексных страховых решений	4
	2. Мерчандайзинг как направление продвижения страховых услуг. Продажа страховых продуктов сетевым методом	
	3. Интернет-маркетинг в страховом предпринимательстве. Брендинг как процесс комплексного управления страховыми услугами	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 7. Преимущества и недостатки страховой организации перед конкурентами. Источники информации для бенчмаркингowego анализа	4
	Практическое занятие 8. Функции и создание бренда страховой организации	2
Тема 2.5. Управление продажами страховых услуг	Содержание	8
	1. Сущность и принципы управления продажами страховых услуг	4
	2. Последовательные этапы сбыта страховых услуг	
	3. Характеристика целевых клиентских сегментов. Особенности процесса размещения страховых услуг различным категориям потребителей	4
	4. Организация партнерского размещения страховых услуг	

	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8
	Практическое занятие 9. Сегментация рынка и определение потенциальных клиентов.	4
	Практическое занятие 10. Системы сбыта применительно к основным клиентским группам: определение наиболее эффективных.	4
Самостоятельная работа 1. Организация и технология эффективных комплексных продаж страховых продуктов. 2. Инновации в организации продаж страховых продуктов. 3. Развитие рынка электронного страхования.		18
МДК 02.03 Анализ продаж страховых продуктов		48/22
Тема 3.1. Финансовое планирование и бюджетирование	Содержание	20
	1. Финансовый маркетинг в страховании	2
	2. Формирование финансовой стратегии страховщика	2
	3. Финансовое планирование в страховании	4
	4. Финансовый анализ и система ключевых финансовых показателей страховщика	6
	5. Бюджетирование страховой организации	6
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	16
	Практическое занятие 1. Плановые показатели продаж страховой организации в разрезе видов страхования и каналов продаж.	4
	Практическое занятие 2. Планирование основных финансовых показателей страховой деятельности филиала страховой организации, страхового агентства. Бюджет доходов и расходов страховщика.	6
	Практическое занятие 3. Составление персонального плана продаж представителя страховой организации.	6
Тема 3.2. Основы	Содержание	12

анализа продаж страховой организации	1. Основные понятия и содержание анализа продаж в области страхования	2
	2. Анализ заключённых договоров страхования и анализ показателей продаж	2
	3. Анализ эффективности организационных структур розничных продаж страховой компании	2
	4. Анализ эффективности каналов продаж в страховой компании	4
	5. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	2
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6
	Практическое занятие 4. Анализ выполнения плана продаж в разрезе видов страхования.	2
	Практическое занятие 5. Анализ выполнения плана продаж в разрезе каналов продаж и отдельных продавцов	2
	Практическое занятие 6. Анализ показателей пролонгации договоров страхования и развития нового страхового портфеля.	2
Самостоятельная работа		10
1. Основные направления повышения финансовой устойчивости страховых организаций 2. Совершенствование системы контроля за деятельностью страховых организаций со стороны Банка России 3. Повышение эффективности страховой деятельности страховой организации		
Производственная практика		72
Виды работ:		
1. проводить опросы предпринимателей, потребителей и других специфических категорий населения в ходе проведения маркетинговых обследований; 2. контролировать правильность первичных статистических данных путем осуществления логического и арифметического контроля показателей; 3. анализировать основные показатели развития страхового рынка в разрезе видов страхования и каналов продаж; 4. проводить сравнительный анализ страховых продуктов 5. формировать перечень страховых продуктов для целевого сегмента; 6. разрабатывать информационные материалы по страховым продуктам; 7. выявлять основных конкурентов страховой организации и перспективные целевые сегменты; 8. осуществлять взаимодействие со страховыми и нестраховыми посредниками по реализации страховых продуктов		

страховой организации; 9. рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; 10. рассчитывать размер вознаграждения агентов; 11. рассчитывать финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность организации; 12. анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов подразделениями страховой организации; 13. анализировать выполнение плана продаж страховых продуктов через отдельные каналы продаж; 14. анализировать структуру страхового портфеля по подразделениям, каналам продаж и по страховой организации в целом; 15. рассчитывать показатели эффективности отдельных каналов продаж.	
<i>Форма промежуточной аттестации – экзамен</i>	<i>экзамен</i>
Всего: 248	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации профессионального модуля имеется лаборатория учебной страховой организации, оборудованная: столы компьютерные – 13 шт., стол одно-тумбовый – 1 шт., стол 1-местн. – 28 шт., стул – 40 шт., кафедра – 1 шт., доска классная – 1 шт.

Автоматизированные рабочие места на 14 обучающихся (Процессор i5 2,8Ghz, оперативная память 3Гб, 19" монитор) "Автоматизированное рабочее место преподавателя (21.5"" Монитор Dell, Процессор Intel Core i3-8100 , 4x3600 МГц, Оперативная память 8 Гб

500 Гб Жесткий диск, клавиатура, мышь п, Wi-fi -адаптер) Microsoft windows10 Pro 64-bit Russian OEM – 1 шт.;"

Системное и прикладное лицензионное ПО общего и профессионального назначения, электронные библиотечные системы, электронный читальный зал.

Маркерная доска-1 шт., ЛВС, выход в Интернет

Система дистанционного обучения Модус.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

Основные печатные и электронные издания

1. Архипов, А. П. Страховой менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / А. П. Архипов. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 305 с. – ISBN 978-5-534-15617-1. – Текст: электронный // URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/509210>

2. Архипов, А. П. Финансовый менеджмент страховых организаций: учебник для среднего профессионального образования / А. П. Архипов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 361 с. – Текст: электронный // URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/509211>

3. Бабурина, Н. А. Страховое дело. Страховой рынок России: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 128 с. – ISBN 978-5-534-15618-8. – Текст: электронный // URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/492343>

4. Тюрин, Д. В. Маркетинговые исследования: учебник для среднего профессионального образования / Д. В. Тюрин. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 342 с. – ISBN 978-5-534-03924-5. – Текст: электронный // URL: <https://urait.ru/bcode/507803>

5. Хоминич И.П. Организация страхового дела: учебник и практикум для среднего профессионального образования/ под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 230 с. – ISBN 978-5- 534-01041-1. – Текст: электронный // URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/489913>

Дополнительные печатные и электронные издания

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022)). – Текст: электронный – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027.

2. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-I «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями). – Текст: электронный – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307.

3. Страхование: учебник для вузов / Л. А. Орланюк-Малицкая [и др.]; под редакцией Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. – 4-е изд. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 481 с. – ISBN 978- 5-534-12272-5. – Текст: электронный // URL:

4. Периодические издания (газеты и журналы): «Страховое дело», «Экономика и жизнь», «Финансовая газета», «Русский полис», «Страховое право», «Финансовый менеджмент».

3.3. Общие требования к организации образовательного процесса

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

В преподавании используются лекционно-семинарские формы проведения занятий, практикум, рейтинговая технология оценки знаний студентов, информационно-коммуникационные технологии, кейс-технологии, игровые технологии

Консультационная помощь студентам осуществляется в индивидуальной и групповой формах пропорционально количеству часов.

3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля ИЗУЧЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ и специальности «Страховое дело (по отраслям)».

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоения компетенций)	Формы контроля и методы оценки¹
ОК 01	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при изучении страхового рынка и организации продаж страховых продуктов. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.
ОК 02	Оперативность поиска, результативность анализа и интерпретации информации и ее использование для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Широта использования различных	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.

	источников информации, включая электронные в части изучения страхового рынка и организация продаж страховых продуктов.	
ОК 03	Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации в части изучения страхового рынка и организация продаж страховых продуктов. Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля. Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности. Демонстрация знаний порядка выстраивания презентации страховых продуктов.	Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
ОК 04	Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения в части изучения страхового рынка и организация продаж страховых продуктов.	Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по производственной практике.
ОК 05	Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста в части изучения страхового рынка и организация продаж страховых продуктов.	Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ОК 09	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках в части изучения страхового рынка и	Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.

	организация продаж страховых продуктов.	
ПК 2.1	Демонстрация профессиональных знаний и умений при проведении статистических наблюдений в целях выяснения спроса на страховые продукты: правильное определение цели, задач статистических наблюдений, а также объекта и субъектов, направления статистических наблюдений для изучения уровня потенциальной востребованности страховых продуктов.	Экспертное наблюдение: оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю, оценка выполнения контрольных работ, тестирования, домашнего задания; оценка результатов выполнения практической работы; оценка хода решения заданий, содержащихся в практических работах; оценка заданий, выполненных в ходе промежуточной аттестации; оценка отчета по производственной практике.
ПК 2.2	Демонстрация профессиональных знаний и умений при проведении анализа предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг для эффективного маркетинга страховых продуктов, правильной организации продаж страховых продуктов, а также качественного и своевременного анализа продаж страховых продуктов.	Экспертное наблюдение: оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю, оценка выполнения контрольных работ, тестирования, домашнего задания; оценка результатов выполнения практической работы; оценка хода решения заданий,

		содержащихся в практических работах; оценка заданий, выполненных в ходе промежуточной аттестации; оценка отчета по производственной практике.
ПК 2.3	Демонстрация профессиональных знаний и умений при организации взаимодействия со страховыми агентами и посредникам для эффективной и правильной организации продаж страховых продуктов, а также качественного и своевременного планирования и анализа продаж страховых продуктов.	Экспертное наблюдение: оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю, оценка выполнения контрольных работ, тестирования, домашнего задания; оценка результатов выполнения практической работы; оценка хода решения заданий, содержащихся в практических работах; оценка заданий, выполненных в ходе промежуточной аттестации; оценка отчета по производственной практике.
ПК 2.4	Демонстрация профессиональных знаний и умений при анализе показателей продаж страховых продуктов для эффективного маркетинга страховых продуктов с целью планирования продаж страховых продуктов, а также анализа продаж страховых продуктов для определения направлений для дальнейшего развития продаж страховых продуктов.	Экспертное наблюдение: оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю, оценка выполнения контрольных работ, тестирования, домашнего

		задания; оценка результатов выполнения практической работы; оценка хода решения заданий, содержащихся в практических работах; оценка заданий, выполненных в ходе промежуточной аттестации; оценка отчета по производственной практике.
--	--	--