

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

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель агентства АО ГСК
«Югория» Новокуйбышевского
филиала в г.Бузулук



Ильина О.И.
«30» 08 2024 г.

УТВЕРЖДАЮ:

Заместитель директора
по учебно – методической работе
Бузулукского филиала
Финансового университета



Т.В. Круглова
«30» 08 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ 05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям
рабочих, должностям служащих (агент страховой)»
по специальности: 38.02.02 Страхование дел (по отраслям)

Бузулук - 2024

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе
Федерального государственного образовательного стандарта среднего
профессионального образования по специальности

38.2.2 Страховое дело (по отраслям)

Разработчик:

 Мартюшева Н.И., преподаватель, высшая квалификационная категория

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и рекомендована к утверждению
на заседании предметно-цикловой комиссии финансовых дисциплин

Протокол от « 30 » августа 2024 г. №1

Председатель ПЦК:


(подпись)

С.В.Кузнецова

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)»

1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППСЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело» (базовой подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой), и соответствующих профессиональных компетенций (далее - ПК):

ПК - 5.1 реализовывать технологии агентских продаж;

ПК – 5.2 осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж;

ПК – 5.3 организовывать розничные продажи;

ПК – 5.4 реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании;

ПК – 5.5 анализировать эффективность каждого канала продаж;

ПК – 5.6 документально оформлять страховые операции;

ПК – 5.7 консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая;

ПК – 5.8 принимать мер по предупреждению страхового мошенничества.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке работников в области страхования.

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

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

- осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;

- изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;

- анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов;

- обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;

- проводить 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 вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;

- устанавливать 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;

- заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов;

- обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;

- способствовать 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;
- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;
- проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;
- в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;
- в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;
- рассматривать 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;
- устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;
- исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;
- своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;
- осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами.

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;
- действующую систему социальных гарантий; методы определения степени риска при заключении договоров на страховые 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.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Всего – 198 часов в том числе:

максимальная учебная нагрузка обучающегося 162 часа, в том числе:
 обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося - 108 часов,
 самостоятельная работа обучающегося - 54 часа,
 производственная практика – 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение студентами видом профессиональной деятельности: выполнение операций с ценными бумагами, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 5.1	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 5.2	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 5.3	Организовывать розничные продажи.
ПК 5.4	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 5.5	Анализировать эффективность каждого канала продаж.
ПК 5.6	Документально оформлять страховые операции.
ПК 5.7	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.
ПК 5.8	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля ПМ.05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)»

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов (тем) профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение дисциплинарного курса					Практика	
			Обязательная учебная нагрузка обучающегося		Аудиторная		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, часов	в т.ч. курсовая работа, часов			
			4	5	6	7	8	9	10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 5.1-5.4	МДК 05.01 Агитационная работа в страховании	54	36	16	-	18	-	-	-
ПК 5.1-5.4	МДК 05.02 Представление различных видов страхования.	54	36	16	-	18	-	-	-
ПК 5.5-5.8	МДК 05.03 Документальное и программное обеспечение страховых операций и основы страховой математики.	54	36	20	-	18	-	-	-
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	36							36
	Всего:	162	108	52	-	54	-	-	36
		198	108	52	-	54	-	-	36

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ 05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)»

Наименование разделов и тем		Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1		2	3	4
МДК 05.01 Агитационная работа в страховании			54	
Тема 1.1 Правила организации агентских продаж РФ.		<p>Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов. Роль и место рекламы в страховании. Типология рекламы. Методы рекламного воздействия. Понятие агитации, её виды и формы. Методы, применяемые в пропаганде.</p> <p>Практическая работа: Определение отличий и сходств рекламы и пиара в страховании. Планирование объемов агентских продаж. Решение практических ситуационных задач по осуществлению агентских продаж РФ. Анализ методов пропаганды и рекламы.</p>	12	2
			8	2,3
Тема 1.2 Анализ эффективности каждого канала продаж.		<p>Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала продаж. Объект анализа. Документация, используемая при анализе эффективности каждого канала продаж. Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента.</p>	8	2

	<p>Практическая работа: Анализ эффективности каждого канала продаж. Решение практических ситуационных задач. Проведение анализа рекламных кампаний различных страховых организаций. Деловая игра «Планирование рекламной кампании страховой фирмы».</p>	8	2,3
МДК 05.02 Представление различных видов страхования.			
Тема 1. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж.	Виды страховых услуг и условия различных видов страхования. Основы продаж страховых услуг.	54	2
	Практическая работа: Решение практических ситуационных задач по осуществлению стратегического и оперативного планирования розничных продаж.	4	2,3
	Правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий. Система социальных гарантий. Методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба. Технологии продаж страховых продуктов. Этап подготовки к продаже страхового продукта. Создание клиентской базы для страхового агента. Порядок осуществления «холодных» звонков. Цели и структура «холодных» звонков.	16	2
Тема 2. Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.	Практическая работа: Технологии розничных продаж в страховании. Этап установления контакта с клиентом. Этап выявления потребностей клиента.	12	2,3

МДК 05.03 Документальное и программное обеспечение страховых операций и основ страховой математики.	Предъявление выгод страховых услуг. Метод баланса «за» и «против». Работа с возражениями. Метод завершения продаж.			
	Тема 1. Подготовка типовых договоров страхования и начисление страховых премий на основе показателей страховой математики.	54		
	Знание тесной связи видов типовых договоров страхования в системе компьютерной поддержки где осуществляется весь жизненный цикл работы с договорами (подготовка проекта, согласование, регистрация, исполнение, хранение).	2	1	
	Основы страховой математики: исчисление математической вероятности наступления страхового случая.	2	2,3	
	определение частоты и степени его последствий, как в рискованных группах, так и в целом по страховой совокупности задачи актуарных расчетов по отраслям страхования;	2	2,3	
	- актуарные расчеты по рискованным видам страхования;			
	- актуарные расчеты по страхованию жизни.	2	2,3	
	Практическая работа:			
	Доступ к функциям системы осуществляемых с помощью меню различных уровней. АРМ Страховщика структурирование функций в рамках следующей иерархии меню 2 «калькулятор».	2	2,3	
	Подсистемы АРМ-1 Ввод договоров страхования. Ввод договоров типовых договоров РГС	2	2,3	

	«Калькулятор» Расчет страховой премии, с оговоренными существенными условиями.		
	Расчет базовой тарифной ставки по рисковым видам страхованию на примере обоснования снижения тарифной ставки по страхованию от несчастного случая физических лиц.	4	
	Форма контроля: собеседование		
Тема 2. Показатели страховой статистики	Основные показатели страховой статистики: число объектов страхования (n), число страховых событий (e), число пострадавших объектов в результате страховых событий (m), сумма собранных страховых платежей (S_p), сумма выплаченного страхового возмещения (S_Q) страховая сумма для любого объекта страхования (SS_n), страховая сумма, приходящаяся на поврежденный объект наибольшей совокупности (SS_m).	2	2,3
Тема 3. Расчетные показатели страховой статистики.	Частота страховых событий	2	2,3
	Опустошительность страхового события (коэффициент кумуляции риска		
	Коэффициент (степень) убыточности (ущербности) Тяжесть риска Норма убыточности Частота Тяжесть ущерба		
Тема 4. Средние рыночные ставки по страхованию имущества юр.лиц	Форма контроля: собеседование	2	2,3
	Практическая работа:	2	2,3
	Обоснование и расчет тарифов по добровольному медицинскому страхованию.		
	Расчет средних рыночных тарифных ставок по страхованию имущества	2	2

	юридических лиц.	2	2
Тема 5. Средние рыночные ставки по страхованию имущества физ.лиц	Расчет средних рыночных тарифных ставок по страхованию имущества физических лиц.		
	Практическая работа: Практикум. Подготовка и защита практической работы	6	2,3
	Форма контроля: собеседование	2	2,3
		54	
<p>Самостоятельная работа при изучении МДК</p> <p>Проработка конспектов занятий.</p> <p>Самостоятельное изучение учебной литературы, нормативных правовых актов.</p> <p>Решение практических ситуаций.</p> <p>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы</p> <p>Маркетинг в страховании.</p> <p>Методы, применяемые в страховой пропаганде.</p> <p>Рекламные слоганы страховых компаний.</p> <p>Виды пиара в страховании.</p> <p>Сущность, понятие и процесс создания бренда страховых услуг.</p> <p>Проблемы эффективности продаж через агентские сети.</p> <p>Проблемы эффективности продаж через брокеров.</p> <p>Перспективные каналы продаж.</p> <p>Сравнительная характеристика агитационной работы в различных страховых компаниях.</p> <p>Новые направления страхового маркетинга.</p> <p>Концепции развития страхового маркетинга.</p> <p>Маркетинговый комплекс в страховой организации.</p> <p>Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов.</p> <p>Способы поддержания отношений с клиентами.</p> <p>Потребности и мотивы личности.</p> <p>Факторы успеха страхового агента.</p> <p>Работа с «безусловным согласием».</p> <p>Метод компромисса и поэтапного согласия.</p> <p>Сравнительный анализ показателей страховой статистики разных страховых компаний.</p>			

Производственная практика (по профилю специальности)

Виды работ

Заключение и оформление страховых договоров, регулирование взаимоотношений между страхователем и страховщиком. Обеспечение правильности исчисления страховых взносов. Оказание помощи клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования. Проведение работы по выявлению потенциальных страхователей и объектов страхования. Осуществление исследования неосвоенных видов страховых услуг и перспектив их развития. Рассмотрение поступающих от клиентов жалоб и претензий по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора. Оформление необходимой документации. Осуществление взаимодействия с другими страховыми агентами.

	36	
Всего	198	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной профессионального модуля требует наличия учебного кабинета. Оборудование учебного кабинета: рабочие места студентов, рабочее место преподавателя, доска, экран.

Технические средства обучения: компьютеры с выходом в Интернет.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

Основные источники:

Нормативно-правовые источники

1. Конституция РФ, М., «Юридическая литература».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Полный текст в 3-х частях. М., «ТД ЭЛИТ с последующими изменениями и дополнениями
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями)
4. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями)
5. "Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации" от 30.04.1999 N 81-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями)
6. "Воздушный Кодекс РФ" от 19.03.1997 N 60-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями)
7. "Таможенный Кодекс РФ" от 28.05.2003 N б 1-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями)
8. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с последующими изменениями и дополнениями)
9. Приказ Минфина РФ от 02.07.2023 N 100н "Об утверждении правил размещения страховщиками средств страховых резервов "
10. Приказ Минфина РФ от 04.09.2001 N 69н "Об особенностях применения страховыми организациями плана счетов бухгалтерского учета финансово- хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению" (с последующими изменениями и дополнениями)
11. Федеральный закон РФ от 30.12.2008 года № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». (с последующими изменениями и дополнениями)
12. Федеральный закон от 23.07.2023 № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков».

Учебные издания:

1. Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. Страхование. Учебник. - Юнити-Дана, 2023.
2. Белоусова С.Н. Маркетинг: Учебное пособие.-Ростов н /Д: Феникс, 2023.
3. Березина С.В., Никулина Н.Н. Страхование, теория и практика: Учебное пособие.- Юнити-Дана, 2023.
4. Богатая И.Н., Хахонова Н.Н. Аудит: учебное пособие, Ростов па Дону: Феникс, 2024.
5. Воронина Л.И. Аудит: теория и практика. – М.: Омега –Л, 2023.
6. Годин А.М., Демидов С.Р. Страхование. Учебник. – Дашков и К, 2024.
7. Миронова О.А., Азарская М.А. Аудит: теория и методология, 2-е издание, Омега - М, 2023.
8. Налетова И.А., Слободникова Т.Е. Аудит. М.: «Форум – Инфра – М», 2023.

9. Никулина Н.Н., Эриашвили Н.Д. Актуарные расчеты в страховании: Учебное пособие. - Юнити-Дана, 2023.
10. Парушина Н.В., Суворова С.П. Аудит, практикум. М.: Форум: Инфра-М, 2023.
11. Подольский В.И., Савин А.А. Аудит. Учебник. - М.: Юрайт, 2024.
12. Суйц В.П., Ситникова В.А. Аудит: Учебное пособие – М.: Кнорус, 2023.
13. Шахов В.В. Страхование. Учебник. - Юнити-Дана, 2023.
14. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит: учебник. – 5-е издание, переработанное и дополненное. – М: ИНФРА, 2023.
15. Шихов А.К. Страхование: Учебное пособие для вузов. - М.:ИНФРА - М, 2023.

Дополнительные источники:

1. Периодические газеты и журналы: «Организация продаж страховых продуктов», «Страховое дело», «Экономика и жизнь», «Финансовая газета», «Страховое дело», «Русский полис», «Страховое право».
2. Экономический словарь / под редакцией А. Н. Азраиляна – М.: Институт новой экономики, 2020 год.

Обучающие программы:

1. Справочная правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочная правовая система «Гарант»

Ресурсы интернет:

1. <http://www.allinsurance.ru> – Страхование в России.
2. <http://www.strahovka.info>. – Атлас страхования.
3. <http://www.finart.ru> – ФинАрт.
4. <http://www.rosmedstrah.ru> – Медицинское страхование в России.
5. <http://www.insa.ru> – Insa.Ru.
6. <http://www.insur-today.ru> – Страхование сегодня.
7. <http://analytics.interfax.ru/shure.htm> – Общий обзор «Интерфакс».
8. <http://www.raexpert.ru> – Общий обзор страхового рынка.
9. <http://www.711.ru> – Страховые компании в Москве и пр.
10. <http://www.gazeta.ru/insurance.shtml> – Общий обзор страхового рынка.
11. <http://www.rgs.ru> – ОАО «Росгосстрах».
12. <http://www.uralsibins.ru> – СГ «УралСиб».
13. <http://www.ingos.ru> – ОАО «Ингосстрах».
14. <http://www.rosno.ru> – РОСНО.
15. <http://www.soglasie.ru> – СК «Согласие».
16. <http://www.reso.ru> – СК «Ресо - Гарантия».
17. <http://www.vsk.ru> – Страховой дом ВСК.
18. <http://www.progress.ru> – ОАО СК «Прогресс - Гарант».
19. <http://gutains.ru> – СК «Гута - страхование».
20. «Обзор страхового рынка» - выходит ежемесячно
21. (подробнее см. <http://i-news.narod.ru/review.htm>)
22. «Публикации о страховании» – выходят раз в неделю
23. (подробнее см. <http://i-news.narod.ru/publ.htm>)
24. «Публикации о медицинском страховании» – выходят 2 раза в месяц
25. (подробнее см. <http://i-news.narod.ru/medpub.htm>)
26. Новостное приложение к «Обзору страхового рынка» «Страхование для всех»
27. (подробнее см. <http://i-news.narod.ru/news.htm>)
28. «О страховом мошенничестве» - выходит раз в месяц
29. (подробнее см. <http://i-news.narod.ru/criminal.htm>)
30. «Страховое обозрение» – ориентировано на потребителей страховых услуг, выходит ежемесячно (подробнее см. <http://i-news.narod.ru/inre.htm>)

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

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

В преподавании используются информационно-коммуникационные технологии, кейс-технологии, игровые технологии.

Консультационная помощь студентам осуществляется в индивидуальной и групповой формах.

Освоению данного модуля предшествует изучение дисциплин гуманитарного, социального и экономического цикла учебного плана: «История», «Основы философии», «Русский язык и культура речи»; математического и естественнонаучного цикла: «Математика» «Информационные технологии в профессиональной деятельности»; профессионального цикла: «Экономика организации», «Статистика», «Менеджмент», «Финансы, денежное обращение и кредит», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Страховое дело», «Аудит страховых организаций».

4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: наличие высшего профессионального образования экономического профиля, обязательные стажировки в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: наличие высшего профессионального образования экономического профиля, обязательные стажировки в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент страховой)» осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, заслушивания сообщений, докладов, рефератов, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, исследований.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Реализация технологий агентских продаж.	Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов.	Текущий контроль в форме: опроса, защиты практических занятий, контрольных работ по темам МДК.
Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж.	Виды страховых услуг и условия различных видов страхования. Документальное оформление страховых операций.	Практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа
Организация розничных продаж.	Правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий.	Практические занятия, внеаудиторная самостоятельная