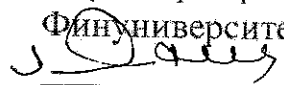


Федеральное государственное образовательное бюджетное  
учреждение высшего образования  
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»  
Уфимский филиал Финуниверситета

УТВЕРЖДАЮ

Директор Уфимского филиала  
Финуниверситета

 / Р.М. Сафуанов  
(подпись) Ф.И.О  
«30» 08 2023г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 «Реализация различных технологий  
продаж в страховании»

(индекс и наименование профессионального модуля)

38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

(код и наименование специальности)

Уфа – 2023

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности

38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

*(код и наименование специальности)*

Разработчики:

Л.Р. Ханнанова – преподаватель кафедры (ПЦК)  
бухгалтерского учета и страхового дела  
Уфимского филиала Финансового университета  
*(Ф.И.О., ученая степень, звание, должность)*

Рецензент:

З.Ф.Шарифьянова – зав. кафедрой (ПЦК) банковского и страхового дела Уфимского филиала  
Финансового университета

*Ф.И.О., должность*

А.В.Кашаева – специалист ПАО СК «Росгосстрах» Филиал в Республике Башкортостан

Рабочая программа профессионального модуля рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании предметной (цикловой) комиссии

(ПЦК) банковского и страхового дела

*(наименования ПЦК)*

Протокол от « 28 » 01 2023 г. № 1

Председатель ПЦК З.Ф.Шарифьянова

*(подпись)*

**РЕЦЕНЗИЯ**  
**на рабочую программу профессионального модуля**  
**для специальности среднего профессионального образования**  
**38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»**  
**ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных**  
**продаж в страховании», разработанную преподавателем Уфимского**  
**филиала Финуниверситета Ханнановой Л.Р.**

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» в части междисциплинарного курса МДК.01.01 «Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)», МДК.01.02 «Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)» и МДК.01.03 «Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)» в части освоения квалификации «Агент страховой».


Рабочая программа профессионального модуля «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» для специальности среднего профессионального образования 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» является важной составной частью учебного процесса, формирующей у студентов знания и навыки в сфере организации продажи страховых продуктов в страховых компаниях в качестве страхового агента и представителя других посреднических каналов продаж.

Целью рабочей программы является формирование у обучающихся практических умений (приобретение практического опыта) в рамках освоения профессиональных модулей ИПССЗ СПО по основным видам профессиональной деятельности: выполнение работ по рабочей профессии, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для профессии «Агент страховой».

Рабочая программа содержит тематический план, в котором предусмотрено количество аудиторных часов на проведение учебной практики. Каждая тема предусматривает определенный алгоритм ее изучения на практике и оформления в отчете по учебной практике.

В целом настоящая рабочая программа учебной практики для специальности среднего профессионального образования 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» соответствует требованиям и может быть использована в учебном процессе для студентов очной формы обучения.

Кашаева А.В.

  
Специалист отдела по работе с персоналом ПАО СК «Росгосстрах»

**РЕЦЕНЗИЯ**  
**на рабочую программу профессионального модуля**  
**для специальности среднего профессионального образования**  
**38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»**  
**ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных**  
**продаж в страховании», разработанную преподавателем Уфимского**  
**филиала Финансового университета Ханнановой Л.Р.**

Рабочая программа профессионального модуля для специальности среднего профессионального образования 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» разработана в соответствии с Федеральным государственным стандартом среднего профессионального образования и учитывает Государственные требования к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (углубленный уровень среднего профессионального образования).

Рабочая программа профессионального модуля для специальности среднего профессионального образования 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» в рамках профессионального модуля «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» является неотъемлемой частью учебного процесса для закрепления и обретения у студентов навыков в сфере заполнения страховой документации и продажи страховых продуктов в роли страхового агента и представителя банковского, дилерского каналов продаж.

Целью рабочей программы является формирование у обучающихся практических умений (приобретение практического опыта) в рамках освоения профессиональных модулей ППССЗ СПО по основным видам профессиональной деятельности: выполнение работ по рабочей профессии, обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для профессии «Агент страховой».

Рабочая программа содержит тематический план, в котором предусмотрено количество аудиторных часов на проведение учебной практики. Каждая тема предусматривает определенный алгоритм ее изучения на практике и оформления в отчете по учебной практике.

Для проверки полученных знаний и навыков предусматривается проведение контроля.

Для более глубокого изучения практики страхования предлагается перечень основной и дополнительной литературы.

В целом настоящая рабочая программа профессионального модуля для специальности среднего профессионального образования 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» соответствует требованиям и может быть использована в учебном процессе для студентов очной формы обучения.

Рецензент: Шарифьянова З.Ф.  
к.э.н., преподаватель ВКК Уфимского филиала  
Финансового университета



## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	

## **1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля**

### **ПМ.01 «Реализация различных технологий продаж в страховании»**

название профессионального модуля

#### **1.1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа профессионального модуля (далее - рабочая программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): код 20034 по Общероссийскому классификатору профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОК 016-94) «Агент страховой» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в страховой сфере деятельности при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

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

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

**иметь практический опыт:**

реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

**уметь:**

рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;

разрабатывать агентский план продаж;

проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;

разрабатывать системы стимулирования агентов;

рассчитывать комиссионное вознаграждение;

осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;

создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;

проводить переговоры по развитию банковского страхования;

выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;

обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему;

разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;

оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;

составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;

проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;

выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;

осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;

реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;

подготавливать письменное обращение к клиенту;

вести телефонные переговоры с клиентами;



осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;  
организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;

осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;

организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;

обновлять данные и технологии интернет-магазинов;

контролировать эффективность использования интернет-магазина;

**знать:**

способы планирования развития агентской сети в страховой компании;

порядок расчета производительности агентов;

этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;

понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;

принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;

модели выплаты комиссионного вознаграждения;

способы привлечения брокеров;

нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;

понятие банковского страхования;

формы банковских продаж:

агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;

сетевых посредников:

автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;

порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;

теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;

маркетинговый анализ открытия точки продаж;

научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;

содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;

модели реализации технологии директ-маркетинга:

собственную и аутсорсинговую;

теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;

способы создания системы обратной связи с клиентом;

психологию и этику телефонных переговоров;



предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;  
особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;  
продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;  
аутсорсинг контакт-центра;  
способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;  
принципы создания организационной структуры персональных продаж;  
теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;  
факторы роста интернет-продаж в страховании;  
интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;  
требования к страховым интернет-продуктам;  
принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.

### **1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:**

всего – 296 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 296 часов, включая:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 196 часов;  
самостоятельной работы обучающегося – 100 часов;  
производственной практики – 72 часов.

## 2. Результаты освоения профессионального модуля

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности код 20034 по Общероссийскому классификатору профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОК 016-94) «Агент страховой» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК), в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код комп.	Наименование результата освоения практики
ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 1.2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
ПК 1.3.	Реализовывать технологии банковских продаж.
ПК 1.4.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
ПК 1.5.	Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
ПК 1.6.	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
ПК 1.7.	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
ПК 1.8.	Реализовывать технологии телефонных продаж.
ПК 1.9.	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
ПК 1.10.	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность. выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности.
ОК 6.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 7.	Ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка. экономической ситуации в стране.
ОК 8.	Грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики.
ОК 9.	Организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей.

### 3. Структура и содержание профессионального модуля

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося			Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена дополнительная практика)
			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			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 1.1-ПК 1.10	МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов(по отраслям)	134	88	38	0	46	0	0		
ПК 1.1-ПК 1.10	МДК.01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	108	72	30		36		0		
ПК.1.9.	МДК.01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	54	36	20		18		0	72	
	Производственная практика (по профилю специальности), часов (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)	72	72	72						
	Всего:	296	196	160	0	100	0	0	72	

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ПМ 01. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании		296	
Раздел 1. Посреднические продажи страховых продуктов		134	
МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов		134	
Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов	<p><b>Содержание (указывается перечень дидактических единиц)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Три модели построения агентской сети</li> <li>2. Три технологии реализации агентских продаж</li> <li>3. Технологии свободных агентов</li> <li>4. Технология развития продаж через агентских менеджеров</li> <li>5. Технология развития продаж через агентства</li> <li>6. Сильные стороны различных моделей агентских продаж</li> <li>7. Слабые стороны различных моделей агентских продаж</li> <li>8. Особенности каждой модели агентских продаж</li> <li>9. Общая логика создания и развития агентской сети</li> <li>10. Производительность и эффективность работы страховых агентов</li> </ol> <p><b>Практические занятия (при наличии, указываются темы)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Анализ особенностей каждой модели агентских продаж</li> <li>2. Сравнительный анализ особенностей каждой модели агентских продаж</li> <li>3. Сравнительный анализ особенностей технологий продаж свободных агентов</li> <li>4. Анализ особенностей технологий продаж через агентских менеджеров</li> <li>5. Сравнительный анализ особенностей модели продаж через агентства</li> </ol>	10	1
Тема 1.2. Агентский план продаж	<p><b>Содержание (указывается перечень дидактических единиц)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Планирование развития агентской сети в страховой компании в соответствии с выбранной моделью</li> <li>2. Диагностика состояния агентской сети</li> </ol>	8	2,3
		10	1.2

Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов	3	Разработка плана мероприятий и бюджета по развитию агентской сети	8	2,3
	4	Рекрутинг страховых агентов		
	5	Адаптация страховых агентов		
	6	Формирование плана рекрутинга агентов		
	7	Расчет производительности новых и опытных агентов		
	8	Разработка агентского плана продаж компании		
	9	Агентский план продаж.		
	Практические занятия			
	1.	Планирование плана продаж страховым агентам		
	2	Влияние актуальных проблем страховых компаний на развитие агентских сетей		
3	Проблемы развития агентских сетей на современном этапе	10	1,2	
4	Имидж привлекательной страховой компании для агентов, его формирование и развитие			
Содержание				
1.	Организация деятельности компании по развитию агентской сети			
2	Рекрутинг агентов: источники, формы и методы			
3	Инструментарий оценки кандидатов в агенты и порядок его практического применения			
4	Обучение агентов и сотрудников подразделений компании по работе с агентами			
5	Система адаптации агентов в страховой компании			
6	Роль наставников и агентских менеджеров в процессе адаптации			
7	Управление агентской сетью в процессе текущей деятельности			
8	Развитие агентских менеджеров и наставничества	8	1,2	
9	Создание системы обслуживания агентов в компании: материально-техническое, операционное и ИТ-обеспечение агентской деятельности			
Практические занятия				
1.	Создание системы обслуживания агентов в компании: материально-техническое, операционное и ИТ-обеспечение агентской деятельности			
2	Планирование деятельности агента			
Содержание				
1.	Методологические основы мотивации агентской сети.			
2	Доминирующие интересы и мотивационные стимулы различных групп агентов: начинающие агенты, опытные агенты, суперагенты			
3	Подходы к мотивации агентской сети			
4	Модели выплаты комиссионного вознаграждения в зависимости от модели и технологий агентских продаж.			
5	Система стипендий и субсидий.	10	1,2	
Содержание				
1.	Методологические основы мотивации агентской сети.			
2	Доминирующие интересы и мотивационные стимулы различных групп агентов: начинающие агенты, опытные агенты, суперагенты			
3	Подходы к мотивации агентской сети			
4	Модели выплаты комиссионного вознаграждения в зависимости от модели и технологий агентских продаж.			
5	Система стипендий и субсидий.			
Содержание				
1.	Методологические основы мотивации агентской сети.			
2	Доминирующие интересы и мотивационные стимулы различных групп агентов: начинающие агенты, опытные агенты, суперагенты			

Тема 1.5. Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продаж через них	6	Премиальные системы и бонусы		
	7	Программы льготного страхования и ссуды.		
	8	Материально-техническое обеспечение агентов как мотивационный инструмент		
	9	Разработка систем стимулирования для различных групп агентов и агентских менеджеров		
	<b>Практические занятия</b>		8	4 2,3
	1.	Неформальные методы и инструменты привития агентам корпоративной культуры компании		
	2	Корпоративная культура компании как эффективный инструмент мотивации агентов		
	3	Профессиональная страховая карьера как социальный мотиватор		
	4	Инструменты привития агентам корпоративной культуры компании		
	<b>Содержание</b>		8	1,2
	1.	Технология по работе с брокерами		
	2	Организационные модели по работе с брокерами		
	3	Нормативно-правовая база страховой компании по работе с брокерами		
	4	Организация продаж при аутсорсинге финансовых консультантов на примере практического опыта.		
	5	Организация взаимодействия страховой компании и независимых финансовых консультантов.		
	6	Нормативная база страховой компании по работе с брокерами..		
	7	Ключевые преимущества технологии работы с независимыми финансовыми консультантами		
	8	Оформление юридических отношений, обеспечение брокеров необходимыми материалами, поддержка продаж, прием выполненных работ.		
	9	Возможные модели организации по работе с брокерами.		
	<b>Практические занятия</b>		8	2,3
	1.	Оформление юридических отношений страховых посредников с применением практических примеров		
	2	Сравнительный анализ технологий работы с независимыми финансовыми консультантами		
	3	Аутсорсинг финансовых консультантов в страховой деятельности		
	4	Независимые финансовые консультанты в страховании		
	5	Нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность страховых брокеров в РФ		
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела 1.</b>			44	
<b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</b>				
Юридический, организационный, социальный, финансово-экономический, психологический и профессиональ-				

<p>ный аспект деятельности агента. Правовой статус агента и документы, регламентирующие его деятельность. Организационные формы агентской деятельности. Нормативная база компании по развитию агентской сети. Актуальные проблемы развития страховых компаний. Влияние актуальных проблем страховых компаний на развитие агентских сетей. Проблемы развития агентских сетей на современном этапе. Стереотипы по отношению к профессии агента и их преодоление. Имидж привлекающей страховой компании для агентов, его формирование и развитие. Факторы, определяющие место и роль агента в страховой компании. Место агентского канала продаж на рынке развитых стран и стран ЦВЕ. Роль агентских продаж в различных видах страхования на территории России. Нематериальное стимулирование агентов и агентских менеджеров. Профессиональная страховая карьера как социальный мотиватор. Корпоративная культура компании как эффективный инструмент мотивации агентов. Система инкорпорирования агентов. Агентские вечера и агентские конкурсы. Совет агентов и клуб су- перагентов. Их создание и функционирование. Агентская составляющая корпоративной культуры страховой ком- пании: кодекс и гимн агента, агентские вопросы внутрикорпоративного PR. Неформальные методы и инструмен- ты привития агентам корпоративной культуры компании. Нормативная база страховой компании по работе с брокерами. Ключевые преимущества технологии работы с независимыми финансовыми консультантами.</p>			
Раздел 2. Прямые продажи страховых продуктов		72	
МДК 01.02 «Прямые продажи страховых продуктов»		72	
Тема 2.1. Построение эффек- тивной системы продаж стра- ховой компании, направленной на обслуживание клиентов	Содержание		1,2
	1. Построение эффективной системы продаж страховой компании, направленной на обслуживание клиентов.		
	2. Каналы и технологии продаж		
	3. Типы и виды организационных структур продаж		
	4. Содержание технологии банковских продаж		
	5. Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продук- тов		
	6. Разработка и реализация программ по работе с сетевыми посредни- ками		
	7. Изучение технологии страхования строений, квартир, домашнего имущества		
	8. Оценка результатов различных технологий продаж		
	9. Оценка принятия мер по повышению качества различных технологий продаж		
	10. Причины, влияющие на результаты продаж		
	11. Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж		
	12. Маркетинговые исследования рынка для открытия новой точки про- даж		
	13. Перспективные сегменты рынка	36	



Тема 2.2. Поддержка продаж полисов на рабочих местах	14	Продажи полисов на рабочих местах	36	
	15	Преимущества технологий продаж на рабочих местах		
	16	Разработка продуктового ряда и комплексных программ страхования для сотрудников предприятия		
	17	Автоматизация продаж		
	18	Создание многоуровневой системы продаж		
	19	Поддержка продаж полисов на рабочих местах		
	20	Реализация технологий директ-маркетинга		
	21	Оценка эффективности технологий директ-маркетинга		
	22	Создание системы обратной связи с клиентом		
	23	Телефонные продажи страховых продуктов		
	24	Сити-стратегия страховой компании		
	25	Комбинирование директ-маркетинга и телефонных продаж		
	26	Организация работы контакт-центра страховой компании		
	27	Оценка основных показателей работы контакт-центра страховой компании		
	28	Организация деятельности контакт-центра на практическом опыте	30	2,3
	29	Персональные продажи		
	30	Создание организационной структуры персональных продаж		
	31	Сопровождение договора страхования		
	Практические занятия			
	1.	Создание базы данных по банкам		
	2	Программы банковского страхования		
	3	Ключевые факторы успеха в банковском страховании		
	4	Стимулирование выполнения плана по показателям деятельности страховых агентов		
	5	Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качеств		
	6	Расчет отклонений продаж и отклонений затрат		
	7	Материально-техническое обеспечение деятельности офиса продаж		
	8	Определение перечня перспективных предприятий		
	9	Определение механизма уплаты страховой премии		
10	Оборудование рабочего места продавца страховых услуг			
11	Персональное обслуживание топ-менеджмента			
12	Корпоративное страхование			
13	Корпоративные тарифы			
14	Реализация технологий продаж полисов на рабочих местах			

	15	Реализация технологий директ-маркетинга							
	16	Оценка эффективности технологий директ-маркетинга							
	17	Реализация и оценка технологий директ-маркетинга							
	18	Создание собственного контакт центра							
	19	Создание базы данных по ключевым клиентам							
	20	Создание оргструктуры персональных продаж							
	21	Порядок работы персонального менеджера с клиентами компании							
Самостоятельная работа при изучении раздела 2.					35	2,3			
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы									
Сильные и слабые стороны различных моделей продаж, Понятие банковского страхования и практический опыт различных стран в его реализации. Рассмотрение вопросов: понятие банковского страхования, мотивы участия банков в страховании. Банкострахование									
Раздел 3. Интернет-продажи страховых полисов						34			
	МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов					34			
Тема 1.Понятие МДК 01.03 «Интернет-продажи страховых полисов».	Содержание					12	1,2		
	1.	Организация и функционирование интернет-магазина страховой компании.							
	2	Требования к страховым интернет-продуктам. Факторы роста интернет-продаж в страховании							
	3	Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.							
	4	Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса.				12			
	5	Обновление данных и технологий интернет-магазина							
Тема 2. Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса	6	Механизм обслуживания клиентов интернет-магазина страховых компаний за рубежом							
	7	Барьеры вхождения на рынок интернет-страхования							
	8	Контроль эффективности использования интернет-магазина				12			
	9	Организация функционирования интернет-магазина страховой компании и контроль эффективности его использования.							
	Практические занятия (при наличии, указываются темы)					20	2,3		
	1.	Разработка требований к страховым интернет-продуктам.							
2	Решение ситуационных задач по теме «Интернет-страхование в Республике Башкортостан»								
3	Развитие возможностей интернет-магазина через максимальное расширение спектра его услуг								
Тема 3. Контроль эффективности использования интернет-магазина	4	Развитие возможностей интернет-магазина через максимальное расширение спектра его услуг							

		ширение спектра его услуг		
	5	Работа с автоматизированными калькуляторами для расчета стоимости страхового продукта потребителем		
	6	Анализ частоты использования интернет-продаж на современном этапе в России.		
	7	Контроль эффективности использования интернет-магазина.		
<b>Производственная практика (по профилю специальности) итоговая (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)</b>			72	
<b>Всего</b>			296	(должно соответствовать указанному количеству часов в пункте 1.3 паспорта примерной программы)

Внутри каждого раздела указывается межсессионные курсы и соответствующие темы. По каждой теме описывается содержание учебных материалов (в дидактических единицах), наименование необходимых лабораторных работ и практических занятий (опиcано по каждому виду), а также примерная тематика самостоятельной работы. Если предусмотрены курсы работы (проекты) по профессиональному модулю, описывается примерная тематика. Объем часов распределяется по каждой позиции столбца 3 (отмечено звездочкой \*). Уровень освоения программы определяется на основании дидактических единиц в столбце 4 (отмечено двумя звездочками \*\*).

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 – ознакомительный (знание ранее изученных объектов, свойств);

2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или по руководству); 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

#### **4. Условия реализации профессионального модуля**

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

Реализация программы учебной практики требует наличия учебного кабинета «Страховое дело».

Оборудование рабочего места в период учебной практики:

- посадочные места по количеству студентов;
- рабочее место преподавателя;
- комплект раздаточного материала.

Технические средства обучения:

- компьютер и проектор.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно.

##### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

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

Основные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая от 30.11.94 № 51-ФЗ, часть вторая от 26.01.96 № 14-ФЗ, часть третья от 26.11.01 № 146-ФЗ и часть четвертая от 18.12.06 № 230-ФЗ) (с изменениями и дополнениями).
2. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
3. Организация страхового дела [Текст]: учебник и практикум для СПО / под ред. И.П. Хоминича, Е.В. Дик. - М. : Юрайт, 2021.- 230 с.- (Про-

фессиональное образование).

4. Основы страхования и страхового дела : учебное пособие для СПО/ В.П. Галаганов. — Москва : КноРус, 2020. — 216 с.

Периодические газеты и журналы:

1. «Страховое дело».
2. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) – Справочная правовая система «Консультант-Плюс».
3. [www.garant.ru](http://www.garant.ru) – Справочная правовая система «Гарант».
4. [www.strahovka.info](http://www.strahovka.info). – Атлас страхования.
5. [www.insur-today.ru](http://www.insur-today.ru) – Страхование сегодня.
6. [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru) – Общий обзор страхового рынка.

#### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля «Реализация различных технологий продаж в страховании» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля «Реализация различных технологий продаж в страховании».

#### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):

Наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Реализация различных технологий продаж в страховании» и специальности «Агент страховой».

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Прямые продажи

страховых продуктов (по отраслям)»; «Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)»; «Интернет-продажи страховых полисов».

Обязательная стажировка преподавателей в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

## 5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

### Структура общих и профессиональных компетенций по МДК.01.01 «Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)» профессионального модуля «Реализация различных технологий продаж страховых продуктов»

Код ОК/ПК	Содержание ОК/ПК	Тема/темы МДК	Результаты освоения ОК/ПК	Формы и методы контроля и оценки ОК/ПК	Оценочные средства Критерии оценки
1	2	3	4	5	6
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Вводная лекция Темы 1.1. – 1.5.	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – пояснить сущность и социальную значимость своей будущей профессии. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – сущность и социальную значимость своей профессии.	Консультации, контрольные вопросы.	Контрольные задания, практические задания, упражнения.
ОК 2	Планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Тема 1.1.Производительность и эффективность работы страховых агентов. Тема 1.2 Агентский план продаж. Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов. Тема 1.4 Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения. Тема 1.5 Порядок поиска страховых брокеров и	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – планировать и организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – эффективные способы планирования, – способы эффективного использования рабочего времени; – самоменеджмент (пос	Консультации, контрольные вопросы.	Контрольные задания, практические задания, упражнения.



я ) ) ))

		финансовых консультантов и организация продажи через них.	целенаправленное использование испытанных методов работы в повседневной практике. для того, чтобы оптимально и со смыслом использовать свое время).		
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Тема 1.1.Производительность и эффективность работы страховых агентов. Тема 1.2 Агентский план про-  Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов. Тема 1.4 Разра-  стимулирования аг Порядок расчета комиссионного вознаграждения. Тема 1.5 Пор-  страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – применить свои знания в незнакомой ситуации, способность эффективно решать проблемные ситуации, овладевать новой информацией для успешного применения ее в конкретных условиях; – оперировать понятиями и категориями в области страхования, ориентироваться в схемах построения и взаимодействия различных сегментов финансового рынка. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – современное законодательство, нормативные и методические документы, регулирующие деятельность финансовых институтов.	Консультации, контрольные вопросы.	Контрольные задания, практические задания, упражнения.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Тема 1.1.Производительность и эффективность работы страховых агентов. Тема 1.2 Агентский план про-  Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов. Тема 1.4 Разра-  стимулирова-  Порядок расчета комиссионного вознаграждения.	– применить свои знания в незнакомой ситуации, способность эффективно решать проблемные ситуации, овладевать новой информацией для успешного применения ее в конкретных условиях; – осуществлять поиск и обработку информации для решения стоящей перед организацией (специалистом) маркетинговой ситуацией (проблемой). В результате дисциплины	Решение практических работ, консультации.	Контрольные работы, практические задания, упражнения.

		Тема 1.5 Порядок поиска			
		страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	обучающийся должен знать: – современное законодательство, нормативные и методические документы, регулирующие сферу страхования; – основные инструменты сбора и обработки информации (анкетирование, интервью, статистические данные, опрос, аналитическая обработка текста статьи и других источников информации).		
ОК 5	Использовать современные информационнокоммуникационные технологии профессиональной деятельности.	Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов. Тема 1.2 Агентский план продаж. Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов. Тема 1.4 Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения. Тема 1.5 Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – пользоваться информационными ресурсами; – работать с информацией в глобальных компьютерных сетях; – осуществлять поиск необходимой информации при решении профессиональных задач. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – фундаментальные основы и использования средств ИКТ (компьютеры, программное обеспечение, современные средства связи, пакеты прикладных программ и др.).	Решение ситуационных заданий, решение практических работ, консультации.	Практические задания, упражнения.
ОК 6	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов. Тема 1.2 Агентский план продаж. Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов. Тема 1.4 Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор и анализ данных, необходимых для проведения конкретных исследований, расчетов. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – методы и методику самообразования; – набор основных методов саморазвития; – критерии профессиональной успешности.	Решение практических работ, консультации.	Контрольные работы, практические задания, упражнения.

		комиссионного вознаграждения. Тема 1.5 Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.			
ОК 7	Ориентироваться в условиях изменения законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране.	Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов. Тема 1.2 Агентский план продаж. Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов. Тема 1.4 Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения. Тема 1.5 Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – пользоваться нормативными документами, инструкциями, положениями, справочниками в своей профессиональной деятельности. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – основные нормативно-правовые источники; современное законодательство, нормативные и методические документы, регулирующие сферу страхования.	Устный опрос. Фронтальный опрос. Письменная проверка. Практическая проверка.	Тестовое задание. Контрольные вопросы. Контрольная работа.
ОК 8	Грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики	Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов. Тема 1.2 Агентский план продаж. Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов. Тема 1.4 Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения. Тема 1.5 Порядок поиска	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – грамотно вести переговоры (диалог); – вести деловую переписку в рамках профессиональной деятельности. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – формы делового диалога; – принципы развития диалога; – правила ведения переговоров по телефону; – правила деловой переписки.	Решение ситуационных заданий, решение практических работ, консультации.	Практические задания, упражнения.

		страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.			
ОК 9	Организовывать и планировать работу малых коллективов исполнителей	<p>Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов.</p> <p>Тема 1.2. Агентский план продаж. Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов.</p> <p>Тема 1.4. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения.</p> <p>Тема 1.5. Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.</p>	<p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– эффективно взаимодействовать с коллегами и подчиненными на основе общей заинтересованности.</li> </ul> <p>мотивировать и организовывать деятельность членов группы.</p> <p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– правила, особенности и закономерности группового взаимодействия индивидуумов, основы организационного поведения; психологические основы профессионального общения.</li> </ul>	Решение ситуационных заданий, решение практических работ, консультации.	Практические задания, упражнения.
ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.	<p>Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов.</p>	<p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;</li> <li>– проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;</li> <li>– разрабатывать системы стимулирования агентов;</li> </ul> <p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– способы планирования развития агентской сети в страховой компании;</li> <li>– порядок расчета производительности агентов;</li> </ul>	Решение практических работ, консультации.	Контрольные работы, практические задания, упражнения.

ПК 1.2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	Тема 1.5 Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продаж через них.	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – способы привлечения брокеров; – нормативную базу страховой компании по работе с брокерами.	Решение практических работ, консультации.	ПК 1.2.
ПК 1.3.	Реализовывать технологии банковских продаж.	Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов.	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – создавать и работать с базами данных по банкам; – проводить переговоры по развитию банковского страхования; – выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; обучать сотрудников банка; В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – понятие банковского страхования; – формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый	Решение практических работ, консультации.	
ПК 1.4.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов.	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; – оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – определение сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, ЗАГСы и т.д.; порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников.	Решение практических работ, консультации.	Контрольные работы, практические задания, упражнения

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.  
 ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.  
 ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.  
 ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.  
 Реализация данных профессиональных компетенций рассмотрена в рамках рабочей программы междисциплинарного курса МДК.01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям). Профессионального модуля (ПМ .01) «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.  
 ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.  
 Реализация данных профессиональных компетенций рассмотрена в рамках рабочей программы междисциплинарного курса МДК.01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям). Профессионального модуля (ПМ .01) «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

**Структура общих и профессиональных компетенций по МДК.01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям) профессионального модуля «Реализация различных технологий продаж страховых продуктов»**

Код ОК/ПК	Содержание ОК/ПК	Тема/темы МДК	Результаты освоения ОК/ПК	Формы и методы контроля и оценки ОК/ПК	Оценочные средства Критерии оценки
1	2	3	4	5	6
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Вводная лекция Темы 1.1. – 1.3.	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – пояснить сущность и социальную значимость своей будущей профессии. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – сущность и социальную значимость своей профессии.	промежуточное тестирование, консультации, семинары.	контрольные работы, тесты, практические задания, упражнения.

ОК 2	Планировать и организовывать собственную профессиональную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Тема 1.1. «Организация и функционирование интернет-магазина страховой компании».	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – планировать и организовывать собственную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – основные требования к страховым интернет-продуктам. – принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.	промежуточное тестирование консультации	тесты, практические задания, упражнения.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Темы 1.1. «Организация и функционирование интернет-магазина страховой компании». Тема 1.2. «Обновление данных и технологий интернет-магазина». Тема эффективности использования интернет-магазина».	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – применить свои знания в незнакомой ситуации, способностью эффективно решать проблемные ситуации, овладевать новой информацией для успешного применения ее в конкретных условиях; – оперировать понятиями и категориями в области страхования, ориентироваться в схемах построения и взаимодействия различных сегментов финансового рынка. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – современное законодательство, нормативные и методические документы, регулирующие деятельность финансовых институтов.	промежуточное тестирование, консультации.	контрольные работы, тесты, практические задания, упражнения.



ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Темы 1.1. «Организация и функционирования интернет-магазина страховой компании».	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – применить свои знания в незнакомой ситуации, способность эффективно решать проблемные ситуации, овладевать новой информацией для успешного применения ее в конкретных условиях; – оперировать понятиями и категориями в области страхования, ориентироваться в схемах построения и взаимодействия различных сегментов финансового рынка. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: современное законодательство, нормативные и методические документы, регулирующие сферу страхования.	Решение практических работ, консультации.	контрольные работы, практические задания, упражнения.
ОК 5	Использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности.	Темы 1.1. «Организация и функционирования интернет-магазина страховой компании». Тема 1.2. «Обновление данных и технологий интернет-магазина».	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – пользоваться информационными ресурсами; – работать с информацией в глобальных компьютерных сетях. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – фундаментальные основы и использования средств ИКТ (компьютеры, программное обеспечение, современные средства связи, пакеты прикладных программ и др.)	Решение ситуационных заданий, решение практических работ, консультации.	тесты, практические задания, упражнения.
ОК 6	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Темы 1.1. «Организация и функционирования интернет-магазина страховой компании». Тема 1.2. «Обновление данных и технологий интернет-магазина».	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор и анализ данных, необходимых для проведения конкретных исследований, расчетов. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – методы и методику самообразования; – набор основных методов самообразования; – критерии профессиональной успешности.	Решение ситуационных заданий, решение практических работ, консультации.	тесты, практические задания, упражнения.

ОК 7	Ориентироваться в условиях изменения законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране.	Темы 1.1. «Организация и функционирования интернет-магазина страховой компании». Тема 1.2. «Обновление данных и технологий интернет-магазина». Тема 1.3. «Контроль эффективности использования интернет-магазина».	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – пользоваться нормативными документами, инструкциями, положениями, справочниками в своей профессиональной деятельности. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – основные нормативно-правовые источники.	Решение ситуационных заданий, решение практических работ, консультации, семинары.	тесты, практические задания, упражнения.
ОК 8	Грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики.	Темы 1.1. «Организация и функционирования интернет-магазина страховой компании». Тема 1.2. «Обновление данных и технологий интернет-магазина». Тема 1.3. «Контроль эффективности использования интернет-магазина».	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – грамотно вести переговоры (диалог); – вести деловую переписку в рамках профессиональной деятельности. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – формы делового диалога; – принципы развития диалога; – правила ведения переговоров по телефону; – правила деловой переписки.	Решение практических работ, консультации.	контрольные работы, практические задания, упражнения.
ОК 9	Организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей.	Темы 1.1. «Организация и функционирования интернет-магазина страховой компании». Тема 1.2. «Обновление данных и технологий интернет-магазина». Тема 1.3. «Контроль эффективности использования интернет-магазина».	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: – правильно строить общение с коллегами в служебном коллективе и с гражданами, в том числе с представителями различных социальных групп, национальностей и конфессий. В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: – психологические основы профессионального общения.	Решение практических работ, консультации.	контрольные работы, практические задания, упражнения.

		на».			
ПК 1.9.	Реализовывать технологии интернет-маркетинг в розничных продажах.	<p>Темы 1.1. «Организация и функционирования интернет-магазина страховой компании».</p> <p>Тема 1.2. «Обновление данных и технологий интернет-магазина».</p> <p>Тема 1.3. «Контроль эффективности использования интернет-магазина».</p>	<p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;</li> <li>– обновлять данные и технологии интернет-магазинов;</li> <li>– контролировать эффективность использования интернет-магазина.</li> </ul> <p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– факторы роста интернет-продаж в страховании;</li> <li>– интернет магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж.</li> <li>– требования к страховым интернет-продуктам.</li> <li>– принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.</li> </ul>	Решение практических работ, консультации.	контрольные работы, практические задания, упражнения.

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
1	2
<p><b>Уметь:</b></p> <p>рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;</p> <p>разрабатывать агентский план продаж;</p> <p>проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;</p> <p>разрабатывать системы стимулирования агентов;</p> <p>рассчитывать комиссионное вознаграждение;</p> <p>осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;</p> <p>создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;</p> <p>проводить переговоры по развитию банковского страхования;</p> <p>выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;</p> <p>обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему;</p> <p>разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</p>	<p>1) Текущий контроль качества обученности студентов осуществляется в устной и письменной формах:</p> <p>а) проверка качества аналитической обработки материалов информационно-правовых систем Гарант и Консультант+, дополнительной литературы,</p> <p>б) проверка качества подбора дидактических материалов,</p> <p>в) проверка осуществления анализа и реферирования научно-методической и учебной литературы при выполнении системы самостоятельных работ по лекционному курсу;</p> <p>г) проверка качества сбора допол-</p>

оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;  
составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;  
проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;  
выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;  
осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;  
реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;  
подготавливать письменное обращение к клиенту;  
вести телефонные переговоры с клиентами;  
осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;  
организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;  
осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;  
организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;  
обновлять данные и технологии интернет-магазинов;  
контролировать эффективность использования интернет-магазина;  
знать:  
способы планирования развития агентской сети в страховой компании;  
порядок расчета производительности агентов;  
этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;  
понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;  
принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;  
модели выплаты комиссионного вознаграждения;  
способы привлечения брокеров;  
нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;  
понятие банковского страхования;  
формы банковских продаж;  
агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;  
сетевых посредников:  
автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;  
порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;  
теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;  
маркетинговый анализ открытия точки продаж;  
научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;  
содержание технологии продаж полисов на рабочих местах;  
модели реализации технологии директ-маркетинга:  
собственную и аутсорсинговую;  
теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;  
способы создания системы обратной связи с клиентом;  
психологию и этику телефонных переговоров;  
предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;  
особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;  
продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;  
аутсорсинг контакт-центра;  
способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;  
принципы создания организационной структуры персональных продаж;

нительных материалов. Эта деятельность осуществляется посредством:

- а) проведения экспресс-опросов;
- б) фронтальных устных опросов;
- ж) тестирования по отдельным темам или блокам тем;
- в) проверки правильности решения задач по образцу и ситуационных задач;
- д) проверки правильности заполнения таблицы основных элементов.

<p>теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги; факторы роста интернет-продаж в страховании; интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж; требования к страховым интернет-продуктам; принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.</p>	
<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– способы планирования развития агентской сети в страховой компании;</li> <li>– порядок расчета производительности агентов;</li> <li>– этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;</li> <li>– понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;</li> <li>– принципы управления агентской сетью и планирование деятельности агента;</li> <li>– модели выплаты комиссионного вознаграждения;</li> <li>– способы привлечения брокеров;</li> <li>– нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;</li> <li>– понятие банковского страхования;</li> <li>– формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;</li> <li>– определение сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, ЗАГСы и т.д.;</li> <li>– порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников.</li> </ul>	<p><b>2) Периодический (рубежный) контроль</b> – в виде письменных контрольных работ (в том числе тестовых) как результат освоения ведущих тем и разделов дисциплины.</p> <p><b>3) Промежуточный контроль</b> в виде:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) устных зачетов по теме или блоку тем,</li> <li>б) контрольных работ,</li> <li>в) контрольных тестовых заданий,</li> <li>г) обязательной контрольной работы</li> </ul> <p><b>4) Итоговый контроль</b> в виде экзамена по дисциплине (МДК).</p>

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформировать профессиональные компетенции, но и развитие общие компетенции и обеспечивать их умения.