

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ «Страховой агент»

Общая характеристика программы

Цель программы: формирование профессиональных компетенций страхового агента.

Наименование профессиональных стандартов, квалификационных справочников, используемых при разработке ДПП:

Приказ Минобрнауки России от 28.07.2014 N 833 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)» (Зарегистрирован в Минюсте России 25.08.2014 N 33821).

Перечень профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в процессе обучения:

- способность реализовывать технологии агентских продаж;
- способность реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами;
- способность реализовывать технологии банковских продаж;
- способность реализовывать технологии сетевых посреднических продаж;
- способность реализовывать технологии прямых офисных продаж;
- способность реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах;
- способность реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж;
- способность реализовывать технологии телефонных продаж;
- способность реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах;
- способность реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

Планируемые результаты обучения по программе

По итогам освоения программы слушатели:

знать:

- виды и специфику специализированного программного обеспечения;
- порядок контроля сроков действия договоров;
- порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";
- возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;
- порядок работы с общероссийскими классификаторами;

уметь:

- заполнять типовые формы договоров страхования и страховых полисов;

- подготавливать типовые договоры страхования;
- согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;
- осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;
- использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;
- осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;
- контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
- выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;

владеть:

- навыками составления проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж страховых продуктов.