

Министерство общего и профессионального образования Свердловской области  
Автономная некоммерческая организация среднего профессионального образования  
Уральский экономический колледж

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов»**

**для специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям)**

Екатеринбург

2018г.

Рабочая программа **рассмотрена и одобрена** предметной (цикловой) комиссией по дисциплинам профессионального учебного цикла группы специальностей 38.00.00 «Экономика и управление»

Протокол № 2 от 05 июня 2018 г.

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. N 833

**УТВЕРЖДЕНА** решением педагогического совета АНО СПО Уральский экономический колледж

Протокол № 3 от «21» июня 2018г.

Председатель предметной (цикловой) комиссии



/ А. В. Болотин /

Заместитель директора по учебно-организационной работе



/А.В. Болотин /

Организация разработчик: Автономная некоммерческая организация среднего профессионального образования «Уральский экономический колледж»

Преподаватель – разработчик рабочей программы:

Киркач Г.С.

Соболь Ю.Б.

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	4
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	8
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	9
<b>4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	16
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	18

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ.02. «Организация продаж страховых продуктов»

### 1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям) (базовой подготовки), утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. N 833 в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация продаж страховых продуктов** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
2. ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.
3. ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
4. ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

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

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

**иметь практический опыт:**

организации продаж страховых продуктов;

**уметь:**

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

проводить анализ эффективности организационных структур продаж;  
организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;  
определять перспективные каналы продаж;  
анализировать эффективность каждого канала;  
определять величину доходов и прибыли канала продаж;  
оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;  
рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;  
проводить анализ качества каналов продаж.

**знать:**

роль и место розничных продаж в страховой компании;  
содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;  
принципы планирования реализации страховых продуктов;  
нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;  
принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;  
методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;  
место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;  
маркетинговые основы розничных продаж;  
методы определения целевых клиентских сегментов;  
основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;  
порядок формирования ценовой стратегии;  
теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;  
виды и формы плана продаж;  
взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;  
методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;  
организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную;  
слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;  
модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;  
классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;

каналы розничных продаж в страховой компании;  
факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;  
способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;  
соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;  
основные показатели эффективности продаж;  
порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;  
зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;  
коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;  
качественные показатели эффективности каналов продаж.

Данные результаты достигаются при использовании активных и интерактивных форм проведения занятий, в том числе при помощи электронных образовательных ресурсов, посредством организации семинаров, круглых столов, проведения практических расчетов.

### **1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

**Всего: 252 часа , из них:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 180 часов, включая:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 120 часов;  
самостоятельной работы обучающегося – 60 часов;  
учебная практика 36 часов  
производственной практики – 36 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **Организация продаж страховых продуктов**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 2.2.	Организовывать розничные продажи.
ПК 2.3.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 2.4.	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
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.02. «Организация продаж страховых продуктов»

##### Тематический план профессионального модуля (очная форма)

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	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		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1.-2.2.	МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	96	64	24	-	32	-	-	-
ПК 2.3.-2.4.	МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	84	56	26	-	28	-	-	-
	Учебная практика	36						-	36
	Производственная практика (по профилю специальности)	36							36
	Всего:	252	120	50	-	60		-	72



**Тематический план профессионального модуля (заочная форма)**

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	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			
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	
ПК 2.1.-2.2.	МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	96	18			78				
ПК 2.3.-2.4.	МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	84	18			66				
	Учебная практика	36								
	Производственная практика (по профилю специальности)	36								
	<b>Всего:</b>	<b>252</b>	<b>36</b>			<b>144</b>				

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.02. «Организация продаж страховых продуктов»

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>МДК. 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)</b>		<b>96</b>	
Тема 2.1. Сущность и структура страхового рынка. Сегментация страхового рынка и позиционирование клиента.	<b>Содержание</b>	<b>16</b>	<b>1</b>
	1. Этапы сбора, хранения и обработки информации при исследовании страхового рынка с применением специализированного программного обеспечения.		
	2. Планирование деятельности страховой организации и определение состава материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации.		
	3. Сбор и анализ информации при исследовании потребительской мотивации на страховом рынке.		
	4. Прогнозирование поведения страхователей и способы снижения текучести кадров страховой организации.		
	5. Цели, задачи, виды планов в страховом маркетинге.		
	6. Сущность, элементы и назначение стратегического планирования в страховой организации.		
	7. Сущность, элементы и назначение оперативного планирования в страховой организации.		
	<b>Практические занятия</b>	<b>10</b>	<b>2,3</b>
	1. Разработка системы показателей страхового рынка.		
2. Анализ основных показателей страхового рынка.			
3. Использование нормативно-правовой базы про планировании деятельности страховой организации.			
4. Определение перспектив развития страхового рынка.			
5. Разработка системы маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж.			

	6.	Принципы и основные положения учета имущества в страховых организациях.		
	7.	Анализ нормативных актов, регулирующих отношения страховой организации и государства в области налогообложения.		
	8.	Формирование стратегии разработки страховых продуктов.		
Тема 2.2. Сущность и характеристика маркетинговых стратегий и технологическая последовательность бюджетирования в страховой организации.	<b>Содержание</b>		<b>14</b>	<b>1</b>
	1.	Цена как инструмент страхового маркетинга.		
	2.	Стратегия и тактика ценовой политики в страховом бизнесе.		
	3.	Маркетинговые факторы ценообразования.		
	4.	Сущность страховых тарифов. Задачи и особенности актуарных расчетов.		
	5.	Тарифная политика страховой организации.		
	6.	Сущность, элементы и функции бюджетирования в страховой организации.		
	<b>Практические занятия</b>		<b>12</b>	<b>2,3</b>
	1.	Составление стратегического плана продаж страховых продуктов.		
	2.	Использование информационных ресурсов для поиска, хранения и анализа информации при составлении стратегического плана продажи страховых продуктов.		
	3.	Формирование организационной структуры розничных продаж.		
	4.	Оформление документации в соответствии с нормативной базой и с использованием информационных технологий.		
	5.	Составление оперативного плана продаж.		
	6.	Разработка системы показателей бюджета продаж.		
7.	Расчет показателей бюджета продаж.			
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1.</b> Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по страховой тематике (по вопросам параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Проработка нормативно-правовой базы и инструктивного материала по темам раздела. Рассмотрение особенностей страховой услуги и факторов, влияющих на цену страховой услуги. Изменения потребительских предпочтений в зависимости от состояния экономики и доходов			<b>32</b>	<b>3</b>

населения			
<b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</b>			
1. Разработка схем-конспектов для систематизации закрепления учебного материала.			
2. Подготовка сообщений на следующие темы: Основные показатели страхового рынка; Особенности страхового продукта как специфического товара; Факторы, влияющие на цену страховой услуги; Структура страховой премии; Порядок оценки систем внутреннего контроля с страховой организации.			
3. Решение типовых задач по изученному теоретическому материалу.			
4. Разработка организационной структуры розничных продаж..			
<b>МДК. 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)</b>		<b>120</b>	
Тема 2.1. Сущность, элементы и назначение системы каналов продаж страховых продуктов.	<b>Содержание</b>	<b>16</b>	1
	1. Каналы продвижения страховых продуктов в страховой организации.	2	
	2. Понятие, структура и классификация технологий продаж страховых продуктов.	2	
	3. Аусорсинг в страховом маркетинге.	4	
	4. Этапы продвижения и факторы определения каналов реализации страховых продуктов.	2	
	5. Особенности менеджмента информационных систем по разработке и внедрению новых информационных технологий.	2	
	<b>Практические занятия</b>	<b>14</b>	3
	1. Проведение сравнительного анализа каналов реализации страховых продуктов.	4	
	2. Разработка системы показателей и мер по контролю выполнения плана продаж.	2	
	3. Определение оптимальной организационной структуры розничных продаж и организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж.	4	
	4. Определение перспективных каналов продаж.	2	
	5. Использование телекоммуникационных технологий в электронном документообороте.	2	

Тема 2.2. Современный страховой рынок и тенденции развития каналов продаж страховой продукции.	<b>Содержание</b>		<b>18</b>	<b>1</b>
	1.	Основные способы сбора, обработки и анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках.	2	
	2.	Процедура андеррайтинга различных страховых продуктов.	4	
	3.	Обоснование управленческих решений на основе маржинального анализа.	2	
	4.	Применение методов и средств защиты при поиске и использовании необходимой экономической информации.	2	
	5.	Зарубежная практика страховщиков в организации работы каналов продаж.	2	
	6.	Особенности взаимосвязи организационной структуры страховой организации и каналов продаж.	2	
	7.	Понятие, цели и задачи анализа зависимости финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж.	4	
	<b>Практические занятия</b>		<b>16</b>	<b>3</b>
	1.	Расчет и анализ основных показателей эффективности работы каждого канала продаж.	2	
	2.	Порядок определения величины доходов и прибыли канала продаж.	2	
	3.	Определение коэффициентов рентабельности каналов продаж и страховой организации.	2	
	4.	Виды налогов в РФ и порядок их расчетов.	2	
	5.	Анализ и оценка результатов использования необходимой нормативно-правовой базы при защите своих прав.	4	
	6.	Расчет качественных показателей эффективности каналов продаж.	2	
7.	Проведение анализа качества каналов продаж.	2		
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2.</b> Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по страховой тематике (по вопросам параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). Рассмотрение особенностей страховой услуги и факторов, влияющих на цену страховой услуги. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.			<b>28</b>	

<p>Проработка нормативно-правовой базы и инструктивного материала по темам раздела. Самостоятельное изучение функций и задач менеджмента персонала в страховой организации. Самостоятельное изучение работы канала продаж.</p> <p><b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка схем-конспектов для систематизации закрепления учебного материала.</li> <li>2. Подготовка сообщений на следующие темы: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализ эффективности организационных структур продаж;</li> <li>• Виды и характеристика каналов продаж страховых продуктов;</li> <li>• Сущность и формы сотрудничества страховых организаций и банков в страховании;</li> <li>• Средства рекламной компании страховой организации;</li> <li>• Комплексный (пакетный) характер продаж страховых продуктов;</li> </ul> </li> <li>3. Решение типовых задач по изученному теоретическому материалу.</li> <li>4. Разработка организационной структуры канала продаж.</li> </ol>		
<p><b>Учебная практика</b></p> <p><b>Виды работ</b></p> <p>- определение мотиваций для каналов продаж (бонусы, агентские вознаграждения);</p> <p>- аутосорсинг;</p> <p>- составление плана продаж по каналам.</p>	<b>36</b>	3
<p><b>Производственная практика (по профилю специальности)</b></p> <p><b>Виды работ:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Расчет бюджета продаж.</li> <li>2. Определение перспективных каналов продаж.</li> <li>3. Расчет коэффициентов рентабельности деятельности страховщика.</li> <li>4. Проведение анализа качества каналов продаж.</li> <li>5. Определять величину доходов и прибыли канала продаж.</li> <li>6. Составление оперативного плана продаж.</li> <li>7. Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж.</li> <li>8. Анализ эффективности каждого канала.</li> <li>9. Контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения</li> <li>10. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации</li> </ol>	<b>36</b>	3
<b>Всего</b>	<b>252 часов</b>	

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 ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

Реализация профессионального требует наличия учебного кабинета

Оборудование учебного кабинета:

    посадочные места по количеству обучающихся;

    рабочее место преподавателя;

    комплект учебно-наглядных пособий

Технические средства обучения:

    компьютер;

    мультимедиапроектор,

    проекционный экран

    калькуляторы.

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

#### **Нормативные правовые акты**

1. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, 21.07.2014 № 11-ФКЗ).
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.06.1998 № 145-ФЗ (ред. от 13.07.2015).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015).
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 13.07.2015).
6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 13.07.2015).
7. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 29.06.2015) «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
8. ФЗ «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, сотрудников учреждений и



- органов уголовно-исполнительной системы» от 28.03.1998 № 52-ФЗ (ред. от 23.07.2013. с изм. от 06.04.2015).
9. ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в РФ» от 15.12.2001 №167-ФЗ (ред. от 13.07.2015).
  10. ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 19.11.2010 № 326 (ред. от 01.12.2014 с изм. и доп. вступ. в силу с 01.01.2015).
  11. ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» от 24.07.1998 125-ФЗ (ред. от 01.12.2014).
  12. ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» от 16.07.1999 № 165 – ФЗ (ред. от 01.12.2014).
  13. ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» от 29.12.2006 № 255-ФЗ (ред. от 31.12.2014).

#### **Основные источники**

1. Организация страхового дела : учебник и практикум для СПО / И. П. Хоминич [и др.] ; под ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик.. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 230 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01041-1. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/organizaciya-strahovogo-dela-413753](http://www.biblio-online.ru/book/organizaciya-strahovogo-dela-413753)
2. Основы страхового дела : учебник и практикум для СПО / И. П. Хоминич [и др.] ; под ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик.. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 242 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00879-1. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/osnovy-strahovogo-dela-413752](http://www.biblio-online.ru/book/osnovy-strahovogo-dela-413752)
3. Бабурина, Н. А. Страховое дело. Страховой рынок России : учебное пособие для СПО / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 128 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09993-5. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/strahovoe-delo-strahovoy-rynok-rossii-429100](http://www.biblio-online.ru/book/strahovoe-delo-strahovoy-rynok-rossii-429100)

#### **Дополнительные источники**

1. Тарасова, Ю. А. Страховое дело : учебник и практикум для СПО / Ю. А. Тарасова. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 235 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04249-8. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/strahovoe-delo-414777](http://www.biblio-online.ru/book/strahovoe-delo-414777)

2. Мазаева, М. В. Страхование дело : учебное пособие для СПО / М. В. Мазаева. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 135 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09994-2. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/strahovoe-delo-429101](http://www.biblio-online.ru/book/strahovoe-delo-429101)
3. Страхование дело : учебник и практикум для СПО / отв. ред. А. Ю. Анисимов. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 218 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08138-1. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/strahovoe-delo-424315](http://www.biblio-online.ru/book/strahovoe-delo-424315)
4. Скамай, Л. Г. Страхование дело : учебник и практикум для СПО / Л. Г. Скамай. — 3-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 293 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00673-5. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/strahovoe-delo-413658](http://www.biblio-online.ru/book/strahovoe-delo-413658)

### **Интернет- ресурсы**

1. Журнал «Страхование сегодня» <http://www.insur-info.ru>
2. Издательский дом «Финансы и кредит» <http://www.fin-izdat.ru>
3. Интеллектуальная Система Тематического Исследования Научно-технической информации <http://istina.msu.ru>
4. Пенсионный Фонд Российской Федерации <http://www.pfrf.ru>
5. Фонд социального страхования Российской Федерации <http://www.fss.ru>
6. Федеральный Фонд обязательного медицинского страхования <http://www.ffoms.ru>
7. Московский городской Фонд обязательного медицинского страхования <http://www.mgfoms.ru>
8. Информационно-правовой портал <http://www.garant.ru>
9. Учебно-методическая и профессиональная литература <http://www.twirpx.com>

### **4.3. 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.

Практика является обязательным разделом ППССЗ. Она представляет собой вид занятий, обеспечивающих практикоориентированную подготовку обучающихся. При реализации ППССЗ СПО предусматриваются следующие виды практик: производственная.

Производственная практика состоит из двух этапов: практики по профилю специальности и преддипломной практики.

Цели и задачи, программы и формы отчетности определяются образовательным учреждением по каждому виду практики.

Производственная практика должна проводиться в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

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

Реализация ППССЗ по специальности среднего профессионального образования должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимися профессионального цикла.

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

**5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО  
МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
<p>Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p>	<p>Умение анализировать роль и место розничных продаж в страховой компании;                      Правильное понимание содержания процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;                      Аргументированное обоснование принципов планирования реализации страховых продуктов;                      Правильное применение нормативной базы страховой компании по планированию в сфере продаж;                      Обоснование принципов построения клиентоориентированной модели розничных продаж;                      Умение выявлять методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;                      Выявление места розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;                      Применение маркетинговых основ розничных продаж;                      Использование методов определения целевых клиентских сегментов;                      Изложение основ формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;                      Соблюдение порядка формирования ценовой стратегии.</p>	<p>Текущий контроль в форме:                      опроса;                      защиты практических занятий;                      контрольных работ по темам МДК.</p>

<p>Организовывать розничные продажи.</p>	<p>Планирование порядка открытия точек продаж и роста количества продавцов;  Осуществление анализа видов и форм плана продаж;  Понимание взаимосвязи плана продаж и бюджета продаж;  Применение методов разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;  Выявление организационной структуры розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;  Выявление слабых и сильных сторон различных организационных структур продаж;  Определение модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;</p>	<p>Экзамен по каждому МДК.</p> <p>Зачет по учебной и производственной практике.</p>
<p>Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p>	<p>Умение анализировать классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;  Использование различные каналов розничных продаж в страховой компании;  Выявление факторов и каналов продаж для страховой компании: прямые и посреднические каналы продаж;</p>	<p>Экзамен по профессиональному модулю.</p>
<p>Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p>	<p>Умение анализировать развитие каналов продаж на различных страховых рынках;  рассчитывать основные показатели эффективности продаж;  правильное определение порядка определение доходов и прибыли каналов продаж;  обоснование зависимости финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;  определение качественных показателей эффективности каналов продаж.</p>	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<p><b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b></p>	<p><b>Основные показатели оценки результата</b></p>	<p><b>Формы и методы контроля и оценки</b></p>
--	---	--

Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрация интереса к будущей профессии.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач; оценка эффективности и качества выполнения.	
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных задач; нести за них ответственность.	
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников, включая электронные.	
Использовать информационно-коммуникационные технологии профессиональной деятельности.	Работа на компьютерах (в том числе в сети) с использованием соответствующего программного обеспечения.	
Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения.	
Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Умение проводить самоанализ и коррекцию результатов собственной работы.	
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	
Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Изучение и анализ инноваций в области создания и продвижения страховых продуктов.	