

Министерство общего и профессионального образования Свердловской области
Автономная некоммерческая организация среднего профессионального образования

Уральский экономический колледж

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

для специальности 38.02.02 «Страховое дело»

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.

Василевская Е.В.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|-----------|
| 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО | 4 |
| 2. МОДУЛЯ | |
| 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 6 |
| 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 7 |
| 3. 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО | 35 |
| МОДУЛЯ | |
| 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ | 37 |
| ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ | |
| ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) | |

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

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)», утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. N 833, в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Реализация различных технологий розничных продаж в страховании** 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.

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.

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

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Всего: 344 часа, из них:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 272 часов, включая:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 182 часов;
курсовое проектирование – 20;
самостоятельной работы обучающегося – 90 часа;
учебная практика-36 часов;
производственная практика (по профилю специальности)-36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

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.

**3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»**

**3.1. Тематический план профессионального модуля
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 | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| ПК 1.1.-1.4. | МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) | 104 | 70 | 20 | 20 | 34 | 36 | 36 |
| ПК 1.5.-1.7. | МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) | 84 | 56 | 26 | | 28 | | |
| ПК 1.8.-1.10. | МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям) | 84 | 56 | 30 | | 28 | | |
| | Всего: | 344 | | | | | 36 | 36 |

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 | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| ПК 1.1.-1.4. | МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) | 104 | 24 | | 10 | 80 | | |
| ПК 1.5.-1.7. | МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) | 84 | 16 | | | 68 | | |
| ПК 1.8.-1.10. | МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям) | 84 | 14 | | | 70 | | |
| | Всего: | 272 | 54 | | 10 | 218 | | |

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

| 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 |
| МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) | | 104 | |
| Введение | Роль и место страховых посредников при реализации страховых продуктов. | 2 | 1 |
| Тема 1.1. Страховой продукт: сущность и особенности разработки и реализации. | Содержание | 8 | |
| | 1. Страховая услуга и страховой продукт с позиции маркетинга. | | 2 |
| | 2. Качество страховой продукции: сущность, система оценочных показателей. | | 2 |
| | 3. Стадии жизненного цикла страховых продуктов. | | 2 |
| | 4. Процесс разработки нового и модернизации действующего страхового продукта. | | 2 |
| | Практические занятия | | 4 |
| | 1. Расчет нетто-премии по рисковым видам страхования. 2. Расчет нетто-премии по страхованию жизни. 3. Определение брутто-премии. | | 3 |
| Тема 1.2. Понятие, сущность и классификация страховых посредников. | Содержание | 8 | |
| | 1. Понятие и структура систем продаж в страховании. | | 2 |
| | 2. Каналы распределения в страховом предпринимательстве. | | 2 |
| | 3. Классификация страховых посредников по характеру основного вида деятельности: специализированные и неспециализированные страховые посредники. | | 2 |
| | 4. Правовые основы регулирования деятельности страховых посредников. | | 2 |

| | | | | |
|---|---|---|----------|-----|
| | 5. | Посредническая деятельность иностранных страховых организаций. | | 2 |
| | Практические занятия | | 6 | 2,3 |
| | 1. | Расчет показателей, характеризующих системы продаж страховщика. | | |
| | 2. | Определение этапов продвижения страховых продуктов. | | |
| | 3. | Выявление факторов, определяющих канал продвижения страховых продуктов. | | |
| | 4. | Сравнительный анализ функций специализированных и неспециализированных страховых посредников. | | |
| Тема 1.3. Понятие, организация и структура агентской сети страховой организации. | Содержание | | 6 | 1 |
| | 1. | Сущность, функции и роль агентской сети страховщика. | | |
| | 2. | Модели организации агентской сети страховой компании. | | |
| | 3. | Функции, задачи и характеристика деятельности страхового агента. | | |
| | 4. | Система оплаты труда страховых агентов. | | |
| | 5. | Продажа страховых продуктов сетевым методом. | | |
| | Практические занятия | | 6 | 2,3 |
| | 1. | Расчет системы показателей оценки уровня развития агентской сети. | | |
| | 2. | Формирование агентского плана продаж. | | |
| | 3. | Разработка системы стимулирования деятельности страховых агентов. | | |
| 4. | Расчет комиссионного вознаграждения и стимулирующих надбавок. | | | |
| Тема 1.4. Сущность, функции и роль страхового брокера как посредника страховой организации. | Содержание | | 6 | 2,3 |
| | 1. | Понятие и характеристика сферы деятельности страхового брокера. | | |
| | 2. | Правовое положение и основные требования к деятельности страхового брокера. | | |
| | 3. | Государственный надзор за деятельностью страховых брокеров в России. | | |
| | 4. | Сравнительный анализ деятельности страховых агентов и страховых брокеров. | | |

| | | | |
|---|--|----------|--|
| | <p>Практические занятия</p> <p>1. Расчет системы показателей деятельности страхового брокера.</p> <p>2. Анализ нормативно-правовой базы регулирования деятельности страховых брокеров.</p> <p>3. Формирование пакета документов для лицензирования деятельности страхового брокера</p> <p>4. Проведение сравнительного анализа деятельности страховых агентов и страховых брокеров.</p> | 4 | |
| <p>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1. 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. Проработка нормативно-правовой базы и инструктивного материала по осуществлению посреднических продаж страховых продуктов. Самостоятельное изучение истории становления профессии страхового агента. Самостоятельное изучение процесса развития деятельности страхового брокера.</p> <p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка схем-конспектов для систематизации закрепления учебного материала. 2. Подготовка сообщений на следующие темы: <ul style="list-style-type: none"> Особенности страхового продукта как специфического товара; Факторы, влияющие на цену страховой услуги; Структура страховой премии; Истории становления профессии страхового агента; Процесса развития деятельности страхового брокера; Обзор нормативно-правовой базы деятельности страховых посредников; Предписание органов страхового надзора; Ограничение, приостановление и отзыв лицензии. 3. Решение типовых задач по изученному теоретическому материалу. 4. Составление и заполнение криптограмм. <p>Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту) Примерная тематика курсовых работ (проектов)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Страховой продукт как товар страхового рынка. 2. Понятие и структура системы продаж страхового продукта. | 34 | 3 | |
| | 20 | | |

3. Страховые посредники.
4. Значение и виды рекламной поддержки реализации страховых продуктов.
5. Современные требования к обеспечению и автоматизации офиса страховой организации.
6. Аутсорсинг в страховании.
7. Комплекс социальных льгот, как функция менеджмента персонала.
8. Страховые агенты: подбор, обучение, стимулирование и управление.
9. Структура и организация работы контакт-центра в страховании.
10. Пенсионное страхование в России.
11. Страхование жизни – сущность и перспективы развития.
12. Бенчмаркетинг в страховании.
13. Риск-менеджмент в страховании.
14. Налоги и налоговый менеджмент в страховании.
15. Страхование объектов интеллектуальной собственности.
16. Страховой фонд в системе экономических резервов общества.
17. Экономическая сущность, необходимость и функции страхования в условиях рыночных отношений.
18. Современная рискованная ситуация в России и роль страхования в ее преодолении.
19. История развития страхования в России.
20. Договор страхования как документальное оформление страховой услуги.
21. Разработка стратегий маркетинга в страховом бизнесе.
22. Значение и виды рекламной поддержки реализации страховых продуктов
23. Страховой инжиниринг.
24. Страховая премия как плата за страхование. Ценовая политика страховщика.
25. Современные методы построения тарифных ставок по видам страхования, кроме жизни.
26. Роль страховых посредников на страховом рынке России
27. Современные страховые технологии.
28. Оценка эффективности функционирования страховой компании.
29. Значение и виды рекламной поддержки реализации страховых продуктов
30. Формирование сбалансированного страхового портфеля.
31. Методика определения ущерба по страхованию от огня и сопутствующих рисков.
32. Налогообложение страховой деятельности.
33. Экономическое содержание перестрахования и его воздействие на страховой рынок .
34. Оценка эффективности инвестиционной деятельности страховщика.
35. Роль перестрахования в функционировании международных страховых рынков.
36. Место перестрахования в функционировании страхового рынка РФ.

| | | | | |
|---|--|----------|-------------|-----------|
| 37. Государственное регулирование страховой деятельности . 38. Проблемы определения ущерба по страхованию сельскохозяйственных культур и животных. 39. Принципы и проблемы определения ущерба по страхованию ответственности и предпринимательских рисков. 40. Определение и выплата страхового обеспечения по личному страхованию. 41. Проблемы страхования нетрадиционных рисков (катастрофических, рисков стихийных бедствий, терроризма). | | | | |
| МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) | | 84 | | |
| Тема 2.1. Прямые продажи, или директ-маркетинг страховой продукции. | Содержание | 6 | 1 | |
| | 1. Применением компьютерного маркетинга при прямых продажах в страховании с использованием различных средств и каналов (телефон, торговый персонал, почта и т.д.). | | | |
| | 2. Сущность и содержание технологии прямых продаж страховых полисов на рабочих местах. | | | |
| | Практические занятия | 6 | 2,3 | |
| | 1. Проведение сравнительного анализа видов прямых продаж. | | | |
| | 2. Расчет основных показателей, характеризующих варианты прямых продаж. | | | |
| | 3. Формирование базы данных прямых продаж страховых продуктов банками. | | | |
| 4. Деловая игра: ведение телефонных переговоров с клиентами. | | | | |
| 5. Проведение маркетингового анализа рынка при открытии точки продаж страховых продуктов. | | | | |
| Тема 2.2. Менеджмент персонала, осуществляющего прямые продажи страховых продуктов. | Содержание | 6 | 1 | |
| | 1. Понятие и характеристика менеджмента персонала прямых продаж. | | 2, 3 | |
| | Практические занятия | | | 10 |
| | 1. Расчет показателей при проведении процедуры оценки персонала, связанного с прямыми продажами. | | | |
| 2. Составление проекта бизнес-плана открытия точки прямых продаж. | | | | |

| | | | | |
|---|--|---|-----------|-----|
| | 3. | Определение показателей при использовании бенчмаркетинга для прямых продаж. | | |
| Тема 2.3. Предназначение, структура и организация работы контакт-центра страховой организации. | Содержание | | 8 | |
| | 1. | Особенности управления и требования к персоналу контакт-центра. | | 2 |
| | 2. | Способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж в работе контакт-центра. | | 2 |
| | Практические занятия | | 10 | 2,3 |
| | 1. | Разработка требований, предъявляемых к персоналу контакт-центра. | | |
| | 2. | Расчет и оценка основных показателей работы контакт-центра. | | |
| | 3. | Формирование оптимальной стратегии и тактики ведения переговоров и продажи страховых продуктов контакт-центром. | | |
| 4. | Разработка технологии работы с потенциальным клиентом при формировании индивидуальной базы данных. | | | |
| Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2. 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. Проработка нормативно-правовой базы и инструктивного материала по осуществлению прямых продаж страховых продуктов. Самостоятельное изучение функций и задач менеджмента персонала в страховой организации. Самостоятельное изучение работы современного контакт-центра.. Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы: <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка схем-конспектов для систематизации закрепления учебного материала. 2. Подготовка сообщений на следующие темы: <ul style="list-style-type: none"> • Структура и особенности составления проекта бизнес-плана открытия точки прямых продаж; • Виды и характеристика каналов прямых продаж страховых продуктов; • Сущность и формы сотрудничества страховых организаций и банков в страховании; • Средства рекламной компании страховой организации; • Комплексный (пакетный) характер продаж страховых продуктов; | | | 28 | 3 |

| | | | | |
|--|--|--|-----------|------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Структура персонала в страховой организации; • Особенности менеджмента персонала в различных стратегиях развития страховой организации; • Аналитический обзор социальных пакетов, предоставляемых страховыми организациями; • Аутсорсинг в страховании; • Бенчмаркетинг в страховании. • Мерчендайзинг-эффективное направление продвижения страховых продуктов. <p>3. Решение типовых задач по изученному теоретическому материалу. 4. Основные показатели эффективности применения контакт-центра в страховании. 5. Курсовая работа.</p> | | | | |
| МДК. 01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям) | | 84 | | |
| Тема 3.1. Структура и организация работы интернет-магазина страховой организации. | Содержание | 12 | 1 | |
| | 1. | Сущность и характеристика интернет-маркетинга страховых продуктов. | | |
| | 2. | Нормативно-правовое регулирование деятельности интернет-магазина страховой организации. | | |
| | 3. | Научные подходы и основные требования к материально-техническому обеспечению деятельности интернет-магазина. | | |
| | Практические занятия | | 14 | 2,3 |
| | 1. | Расчет и оценка основных показателей работы интернет-магазина. | | |
| | 2. | Разработка требований, предъявляемых к персоналу интернет-магазина . | | |
| | 3. | Формирование показателей базы данных при продаже страховых продуктов. | | |
| 4. | Разработка принципов создания организационной структуры интернет-магазина. | | | |
| 5. | Определение показателей для сравнительного анализа интернет-магазинов. | | | |
| Тема 3.2. Интернет-магазин как эффективная технология | Содержание | 14 | 1 | |
| | 1. | Основные факторы роста продаж страховых продуктов через интернет-магазин. | | |

| | | | | |
|--|---|---|-----------|----------|
| продажи страховых продуктов. | 2. | Современные требования к страховым продуктам при разработке и продаже через интернет-магазин. | | |
| | Практические занятия | | 16 | 2,3 |
| | 1. | Нормативно-правовое обеспечения работы интернет магазина страховой организации. | | |
| | 2. | Сравнительный анализ интернет-магазинов страховых организации РФ. | | |
| | 3. | Определение порядка сбора и обработки информации об интернет-магазинах. | | |
| 4. | Разработка показателей контроля работы интернет-магазина страховой организации. | | | |
| <p>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 3. 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 страхового интернет-продукта. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Проработка нормативно-правового обеспечения деятельности интернет-магазина страховой организации. Самостоятельное изучение функций и задач менеджмента персонала интернет-магазина страховой организации. Самостоятельное изучение работы современного интернет-магазина.</p> <p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка схем-конспектов для систематизации закрепления учебного материала. 2. Подготовка сообщений на следующие темы: <ul style="list-style-type: none"> • Структура и особенности составления проекта бизнес-плана открытия интернет-магазина СО. • Средства рекламной компании в работе интернет-магазина страховой организации; • Структура персонала интернет-магазина страховой организации; • Анализ работы интернет-магазинов страховых компаний России; • Бенчмаркетинг в работе интернет-магазина страховой организации; • Перспективы и направления дальнейшего развития интернет-магазинов страховых компаний. 3. Решение типовых задач по изученному теоретическому материалу. 4. Основные показатели эффективности работы интернет-магазина страховой организации. | | | 28 | 3 |

| | | |
|--|-----------------|--|
| <p>Учебная практика</p> <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Расчет показателей работы страховых агентов. 2. Составление агентского плана продаж. 3. Система оплаты и стимулирования труда страховых агентов. 4. Системы управления базами данных. 5. Локальные и глобальные компьютерные сети. 6. Формирование базы данных по реализации страховой продукции банками. 7. Анализ показателей работы интернет-магазина страховой организации. 8. Разработка требований при создании и продаже страховых продуктов через интернет-магазин. 9. Разработка показателей работы контакт-центра страховой организации. 10. Разработка требований, предъявляемых к персоналу интернет-магазина страховой компании. | 36 | |
| <p>Производственная практика (по профилю специальности)</p> <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Формирование агентского плана продаж. 2. Подбор, обучение и сопровождение страховых агентов. 3. Показатели работы контакт-центра страховой организации. 4. Показатели работы интернет-магазина страховой организации. 5. Подбор, обучение и управление персоналом контакт-центра страховой организации. | 36 | |
| Всего | 344 часа | |

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
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
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

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
2. Мазаева, М. В. Страховое 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
3. Страховое 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
4. Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для СПО / Л. Г. Скамай. — 3-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 293 с. — (Серия : Профессиональное образование).

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)

| Результаты (освоенные профессиональные компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки |
|---|---|---|
| Реализовывать технологии агентских продаж | Правильное применение способов планирования развития агентской сети в страховой компании; Умение грамотно рассчитывать производительности агентов; применение этики взаимоотношений между руководителями и подчиненными; понятие первичной и полной адаптации агентов в страховой организации; принципы управления агентской сетью и планирование деятельности агента; учитывать в своей работе модели выплаты комиссионного вознаграждения. | Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам МДК. |
| Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. | Выявление способов привлечения брокеров; Грамотное использование нормативную базу страховой компании по работе с брокерами. | |
| Реализовывать технологии банковских продаж. | Осуществление банковских продажи через: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет. | |
| Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж. | Осуществление продажи через: сетевых посредников, автосалоны, почты, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы; обосновывать порядок разработки и реализации технологий продаж через сетевых посредников. | |
| Реализовывать технологии прямых офисных продаж. | Использование теоретических основ разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж. | |

| | | |
|---|---|--|
| Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах. | Поведение маркетингового анализа открытия точки продаж; Применение научных подходов к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании; Применение различных технологий продажи на рабочих местах. | Экзамен по каждому МДК. Зачет по учебной и производственной практике. Экзамен по профессиональному модулю. |
| Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж. | Грамотное использование модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; Создание базы данных потенциальных и существующих клиентов системы обратной связи с клиентом. | |
| Реализовывать технологии телефонных продаж. | Умение анализировать психологию и этику телефонных переговоров; Организация работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании; Умение читать особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности; Осуществление продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам ; Аутсорсинг контакт-центра и способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж. | |
| Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах. | Выявление факторов роста интернет-продаж в страховании; Умение реализовывать требования к страховым интернет-продуктам на практике; Применение принципов работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. | |
| Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании. | Организация качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги. | |

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.

| Результаты (освоенные общие компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки |
|---|--|---|
|---|--|---|

| | | |
|--|---|--|
| 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. | Самоанализ и коррекция 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. | |