Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Логинова Людмила Фёдоровна
Должность: Директор
Дата подписания: 23.01.2023 17:32:48
Уникальный программный ключ:
80d29d5cd2cec08f43bbdd398af5d0d3de192aa9

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной гуманитарно-социальный колледж»

УТВЕРЖДЕНА
заседанием Педагогического Совета
протокол № 7 от 30.06.2022 г.
приказ директора об утв. ППССЗ
№ 06-03/46 П от 30.06.2022 г.
Директор _____ Логинова Л.Ф.

ПРОГРАММА ЭКЗАМЕНА (КВАЛИФИКАЦИОННОГО)

ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)
МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)
МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)
УП 01.01 Учебная практика
ПП 01.01 Производственная практика (по профилю специальности)

программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности
38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Квалификация – специалист страхового дела

Базовая подготовка

Красково- 2022

Программа экзамена (квалификационного) профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по программе подготовки специалистов среднего звена специальности (далее – ППССЗ) 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».

Организация-разработчик: Автономная некоммерческая организация профессионального образования «Московский областной гуманитарно-социальный колледж»

Разработчик:

_____	_____	Тарасов А.В.
ученая степень, звание	*подпись*	*ФИО*

Программа экзамена (квалификационного) профессионального модуля утверждена на заседании Предметно-цикловой комиссии по группе специальностей «Экономика и управление»

«22» 06 2022 г. протокол № 06

Председатель Предметно-цикловой комиссии _____/д.э.н., проф. В.М. Коновалов

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1 Общие положения

1.1 Настоящая Программа разработана в соответствии с Законом РФ от 29.12.2012г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями), Приказом Министерства образования и науки РФ от 14 июня 2013 г. № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования», Федеральным государственным образовательным стандартов среднего профессионального образования по программе подготовки специалистов среднего звена специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)», письмом Министерства образования и науки РФ «О разъяснениях по формированию учебного плана основной профессиональной образовательной программы начального профессионального и среднего профессионального образования» от 20 октября 2010 года №12-696, Положением о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования (приказ Минобрнауки России № 291 от 18.04.2013), профессиональным стандартом «Специалист по страхованию», утвержденному приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 23 марта 2015 г. N 186н.

1.2 Данная Программа определяет требования к промежуточной аттестации по профессиональному модулю **ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»** программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» (далее – **ПМ.01.**), в том числе к содержанию и процедуре экзамена.

1.3 Формой итоговой аттестации по профессиональному модулю **ПМ.01.** является экзамен (квалификационный). Он проверяет готовность обучающегося к выполнению соответствующего профессиональному модулю вида профессиональной деятельности и сформированности у него компетенций, определенных в разделе «Требования к результатам освоения ППССЗ» федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».

Итогом этого экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен». Для подтверждения такой готовности обязательна констатация сформированности у обучающегося всех профессиональных компетенций, входящих в состав профессионального модуля.

1.4 Итоговая аттестация по профессиональному модулю (экзамен квалификационный) проводится как процедура внешнего оценивания с участием представителей работодателя. Контроль освоения ПМ (профессионального модуля) в целом направлен на оценку овладения квалификацией по определенной специальности или профессии.

1.5 По итогам экзамена (квалификационного) возможно присвоение обучающемуся определенной квалификации.

1.6. Результатом освоения профессионального модуля является готовность обучающегося к выполнению вида профессиональной деятельности **«Реализация различных технологий розничных продаж в страховании».**

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ЭКЗАМЕНА (КВАЛИФИКАЦИОННОГО)

ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

1.1.Область применения программы экзамена (квалификационного)

Программа квалификационного экзамена профессионального модуля **ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»** – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» в части освоения вида профессиональной деятельности (ВПД) специальности:

- 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 технологии продажи полисов на рабочих местах

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 розничных продажах.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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.

Область профессиональной деятельности выпускников: заключение и сопровождение договоров страхования физических и юридических лиц, оформление и сопровождение страховых случаев (урегулирование убытков) от лица и за счет страховых организаций.

Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:

процесс продаж страховых продуктов;

документы, сопутствующие заключению договора страхования и оформлению страхового случая;

документы внутренней и внешней отчетности;

правила страхования и методические документы по страхованию;

финансовые потоки между участниками страхования;

внутренняя информация (административные приказы, методические рекомендации по расчету страхового возмещения);

внешняя информация (нормативно-правовая база, рекомендации, изменения на страховом рынке).

1.2 Цели и задачи программы экзамена (квалификационного)

Экзамен (квалификационный) проводится с целью проверки готовность обучающегося к выполнению указанных видов профессиональной деятельности и сформированность у него компетенций, определенных в разделе «Требования к результатам освоения ППССЗ» ФГОС СПО.

Экзамен (квалификационный) проводится в последнем семестре освоения программы профессионального модуля после прохождения учебной и (или) производственной (по профилю специальности) практики и представляет собой форму независимой оценки результатов обучения с участием работодателей.

Условием допуска к экзамену (квалификационному) является успешное освоение обучающимися всех элементов программы профессионального модуля – МДК и производственной практики (по профилю специальности).

Целью программы экзамена (квалификационного) является установление соответствия уровня освоенности компетенций, обеспечивающих соответствующую квалификацию и уровень образования обучающихся ФГОС СПО.

Экзамен (квалификационный) призван способствовать систематизации и закреплению знаний и умений, контролю освоения практического опыта и сформированности компетенций у обучающегося по специальности при решении конкретных профессиональных задач, определять уровень подготовки выпускника к самостоятельной работе.

В результате освоения профессионального модуля ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» по междисциплинарным курсам обучающийся 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 данных 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;
- ннтернет - магазин страховой компании как основное ядро интернет - технологии продаж;
- требования к страховым интернет - продуктам;
- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.

2. Состав экзамена (квалификационного)

2.1 Экзамен (квалификационный) включает в себя следующие виды аттестационных испытаний, направленных на оценку готовности обучающихся, завершивших освоение профессионального модуля, к реализации вида профессиональной деятельности:

- выполнение комплексного практического задания;
- защита производственной практики (по профилю специальности).

Экзамен квалификационный состоит из двух частей: теоретической и практической.

2.2 Оценка сформированности компетенций и готовности экзаменуемого к выполнению определенного вида профессиональной деятельности осуществляется следующим образом:

при выполнении комплексного практического задания технологией оценивания является сопоставление усвоенных алгоритмов деятельности с заданным эталоном деятельности.

при защите производственной практики технологией оценивания является разбор данных аттестационного листа – характеристики профессиональной деятельности студента с места прохождения практики, - в котором указываются все виды работ, выполненных во время практики, их объем, качество выполнения в соответствии с технологией и требованиями предприятия, на котором проходила практика.

2.3. Содержанием теоретической части экзамена квалификационного являются вопросы вытекающие из требований к профессиональному модулю в части знаний своих обязанностей, правил внутреннего трудового распорядка, знание положений, инструкций и других руководящих материалов и умений применять их в производственной деятельности, правил и норм по охране труда, производственной санитарии и противопожарной безопасности, правил пользования средствами индивидуальной защиты, знание требований, предъявляемых к качеству выполняемых работ, требований по рациональной организации труда на рабочем месте.

2.4. Практическая часть экзамена квалификационного проводится в ходе решения проблемных профессиональных ситуаций и/или практической работы в соответствии с содержанием профессионального модуля. В качестве практических работ подбираются работы, соответствующие параметрам профессионального модуля, нормам выработки, принятым в организации (предприятии), месте прохождения практики.

2.5. Допускается проведение практической части экзамена квалификационного на производственной базе – местах прохождения учебной и/или производственной практики.

2.6. Задания для практической части экзамена квалификационного должны предусматривать возможность оценивания не только проявлений освоенных профессиональных компетенций, но и учитывать выполнение норм выработки (времени выполнения практического задания), соблюдение требований безопасности труда и проявление общих компетенций.

2.7. При выведении итоговой оценки по экзамену (квалификационному) учитываются результаты обучения по составным элементам профессионального модуля, предусмотренным учебным планом:

вопросы или тестовые задания для проверки теоретических знаний;

выполнение практического задания;

защита практик.

2.8 Итогом проверки освоения программы профессионального модуля является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен».

3. Контрольно-оценочные средства для экзамена (квалификационного)

3.1. Экзамен (квалификационный), проводимый в результате освоения профессионального модуля ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании», включает в себя следующие виды аттестационных испытаний, направленные на оценку готовности обучающихся к реализации данного вида профессиональной деятельности:

выполнение задания, ориентированного на проверку освоения вида деятельности в целом по результатам изучения междисциплинарных курсов: МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям), МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям), МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям).

Задание на проверку усвоения необходимого объема материала носит практико-ориентированный комплексный характер и согласовано с представителями работодателя. Содержание задания максимально приближено к ситуации будущей профессиональной деятельности.

3.2 Комплект контрольно-оценочных материалов утвержден на заседании предметно-цикловой комиссии по группе специальностей «Экономика и управление» и прошел согласования с представителем работодателя.

4 Условия допуска к экзамену (квалификационному)

4.1 К экзамену (квалификационному) допускаются обучающиеся, успешно освоившие все элементы программы профессионального модуля ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»: междисциплинарные курсы и практики. По отдельным элементам программы профессионального модуля проводится промежуточная аттестация. По производственной практики (по профилю специальности) - дифференцированный зачет, по междисциплинарным курсам – дифференцированный зачет, другие формы контроля.

4.2 Допуск обучающихся к экзамену (квалификационному) осуществляется на основании анализа результатов всех элементов промежуточного контроля.

4.3 Приказом определяется список обучающихся, допущенных к квалификационному экзамену.

5 Состав аттестационной комиссии для проведения экзамена (квалификационного)

5.1 Для проведения экзамена (квалификационного) создается аттестационная комиссия по каждому профессиональному модулю или единая для группы родственных профессиональных модулей. В состав комиссии входит представители работодателей.

5.2 Комиссию возглавляет председатель, который организует и контролирует деятельность комиссии, обеспечивает единство требований, предъявляемых к обучающимся.

5.3 Аттестационная комиссия формируется из преподавателей образовательной организации и лиц, приглашенных из сторонних организаций: педагогических работников, имеющих ученую степень (или ученое звание, высшую или первую квалификационную категорию представителей работодателей или их объединений по профилю подготовки выпускников).

6 Порядок проведения экзамена (квалификационного)

6.1 Формы и процедуры проведения экзамена (квалификационного) доводятся до сведения обучающихся в течение первых двух месяцев от начала обучения.

6.2 Во время квалификационного экзамена допускается использование наглядных пособий, материалов справочного характера, нормативных документов, образцов техники и других информационно-справочных материалов, перечень которых заранее определен и утвержден.

6.3 В период подготовки к экзамену квалификационному могут проводиться консультации за счет общего бюджета времени, отведенного на консультации.

6.4 Экзамен квалификационный проводится в специально подготовленных помещениях. Время проведения экзамена устанавливается в зависимости от вида экзамена (квалификационного).

6.5 К началу экзамена квалификационного подготовлены следующие документы:

- комплект контрольно-оценочных материалов по профессиональному модулю ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» (Приложение 1);
- рабочая программа профессионального модуля;
- протокол квалификационного экзамена по профессиональному модулю (Приложение 2);
- сводная ведомость (Приложение № 3)
- журнал учебной группы;
- зачетные книжки.

6.6 Экзамен (квалификационный) проводится в день, освобожденный от других видов учебных занятий.

6.7 К критериям оценки уровня подготовки обучающихся относятся:

- уровень освоения обучающимся материала, предусмотренного программой профессионального модуля и его составляющих (междисциплинарных курсов, учебной и (или) производственной практике),
- умения обучающегося использовать теоретические знания при выполнении практических задач,
- уровень сформированности профессиональных компетенций,

- обоснованность, четкость, краткость изложения ответа при соблюдении принципа полноты его содержания.

При организации квалификационного экзамена по профессиональному модулю могут использоваться элементы накопительной системы оценивания квалификации обучающихся. Отдельные компетенции в составе вида профессиональной деятельности, трудоемкость выполнения которых существенно превышает ограниченное время квалификационного экзамена, могут быть оценены во время проведения междисциплинарного курса (курсов), учебной и (или) производственной практики.

Итогом освоения профессионального модуля является готовность к выполнению соответствующего вида деятельности и обеспечивающих его профессиональных компетенций, а также развитие общих компетенций, предусмотренных для ППССЗ в целом. Уровень подготовки обучающихся оценивается решением о готовности к выполнению деятельности: вид деятельности освоен/ не освоен.

6.8 Итоги квалификационного экзамена протоколируются. Протоколы подписываются Председателем и членами аттестационной комиссии.

6.9 Неявка обучающегося на экзамен (квалификационный) по любой причине отмечается в протоколе словами «не явился».

6.10 Академической задолженностью по профессиональному модулю считается наличие неудовлетворительной оценки по профессиональному модулю и его составляющих (междисциплинарных курсов и практик) по результатам промежуточной аттестации.

Для ликвидации обучающимися академической задолженности образовательным учреждением устанавливаются сроки ликвидации задолженности.

Обучающимся, не аттестованным по учебной и (или) производственной практике в установленные сроки по уважительной причине, могут быть определены дополнительные сроки их прохождения. Для них организуются индивидуальные консультации, и предоставляется дополнительный допуск к сдаче экзамена квалификационного.

Обучающиеся, имеющие академическую задолженность и не ликвидировавшие ее в установленный период времени, отчисляются из образовательного учреждения приказом ректора.

ПЕРЕЧЕНЬ тем к экзамену квалификационному по профессиональному модулю

МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)

Тема 1. Реализация технологии агентских продаж

Тема 2. Реализация технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами

Тема 3. Реализация технологии банковских продаж

Тема 4. Реализация технологии сетевых посреднических продаж

МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)

Тема 1. Бизнес-план открытия точки розничных продаж

Тема 2. Технологии реализации директ - маркетинга: собственная и аутсорсинговая

Тема 3. Управление и психология продаж

Тема 4. Теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги

МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)

Тема 1. Онлайн - страхование. Преимущества и недостатки

Тема 2. Этапы и виды онлайн - страхования

Тема 3. Страховые полисы: понятие, сущность, особенности

Учебно-методическое обеспечение ПМ01:

Основная литература

Организация страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 230 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01041-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489913

Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 322 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06634-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489814

Дополнительная литература

Карпова, С. В. Основы маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Карпова ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 408 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08748-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/487560

Колышкина, Т. Б. Основы рекламы: реклама в местах продаж : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. Б. Колышкина, И. В. Шустина, Е. В. Маркова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 222 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13048-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494946

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491497

Основная литература

Организация страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 230 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01041-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489913

Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 322 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06634-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489814

Дополнительная литература

Карпова, С. В. Основы маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Карпова ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 408 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08748-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/487560

Колышкина, Т. Б. Основы рекламы: реклама в местах продаж : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. Б. Колышкина, И. В. Шустина, Е. В. Маркова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 222 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13048-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494946

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491497

Основная литература

Организация страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 230 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01041-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489913

Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 322 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06634-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/489814

Дополнительная литература

Карпова, С. В. Основы маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Карпова ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 408 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08748-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/487560

Колышкина, Т. Б. Основы рекламы: реклама в местах продаж : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. Б. Колышкина, И. В. Шустина, Е. В. Маркова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 222 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13048-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494946

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/491497

Нормативно-правовые документы:

1. Конституция Российской Федерации от 12.121993г. (с последующими дополнениями и изменениями).

2. Гражданский Кодекс РФ (часть первая) от 30.11. 1994г. No51-ФЗ (с последующими дополнениями и изменениями).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 No 14-ФЗ (с последующими дополнениями и изменениями).
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 No 146-ФЗ (с последующими дополнениями и изменениями).
5. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями).
6. Федеральный Закон РФ от 25.04.2002 No 41-ФЗ «Об обязательном страховании автогражданской ответственности владельцев транспортных средств» (с последующими изменениями и дополнениями).
7. Федеральный Закон РФ от 23.12.2003 No 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями).

В) Интернет–ресурсы:

1. СПС «Гарант»;
2. СПС «Консультант плюс»;
3. http://allinsurance.ru/biser.nsf/ Страхование в России
4. http://www.ifin.ru – публикации «Интернет - страхование»
5. http://ostraxovanii.ucoz.ru – сайт о страховании
6. http://www.onlinemonitor.ru - Сайт интернет-исследований МАСМИ-Россия
7. http://www.reglament.net/demo_version/agent_prodaj.pdf
8. http://www.reglament.net/ Профессиональные издания для страховых компаний
9. http://www.fssn.ru – официальный сайт Федеральной Службы Страхового Надзора
10. http://vuzlib.net/beta3/html/1/6836/ Страховой маркетинг
11. http://www.znay.ru/ сайт Знай страхование
12. http://www.cfin.ru/rubricator.shtml Корпоративный менеджмент
13.http://www.consult-ct.ru -журнал «Современные страховые технологии»
14.http://www.reglament.net/demo_version/agent_prodaj.pdf Агентские продажи страховых продуктов. Пособие
15.http://www.reglament.net/ Профессиональные издания для страховых компаний

Приложение 1

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной гуманитарно-социальный колледж»

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНО- ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ
ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)
МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)
МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)

программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности
38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Квалификация – специалист страхового дела

Базовая подготовка

Красково- 2022

Состав:

1. Паспорт
2. Экзаменационные задания (количество вариантов)
3. Пакет экзаменатора

а) Требования и условия к проведению экзамена квалификационного

б) Критерии оценки

1. Паспорт

Назначение

Контрольно-оценочные материалы предназначены для контроля и оценки результатов освоения профессионального модуля **ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»**

.**Профессиональные компетенции:**

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 технологии продажи полисов на рабочих местах
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 розничных продажах.

В результате освоения профессионального модуля **ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»** по междисциплинарным курсам обучающийся 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 данных 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;
- ннтернет - магазин страховой компании как основное ядро интернет - технологии продаж;
- требования к страховым интернет - продуктам;
- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.

2.ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЕ ЗАДАНИЯ

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций:

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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.

Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности: «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

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 технологии продажи полисов на рабочих местах

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 розничных продажах.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ ЭКЗАМЕНУЮЩЕГОСЯ

Вариант № __

Коды проверяемых профессиональных и общих компетенций: _____.

Время выполнения задания – _____ мин.

Текст задания:

1. Теоретический вопрос
2. Теоретический вопрос
3. Выполнить представленное задание в соответствии требованиям нормативной документации. Заполнить соответствующую документацию

Инструкция

Внимательно прочитайте задание.

Вы можете воспользоваться:

- законодательной и нормативной документацией;
- программой экзамена (квалификационного).

ТЕКСТ ЗАДАНИЯ: см. ФОС экзамена квалификационного ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОРА:

а) Необходимые требования и условия проведения квалификационного экзамена. Материально-техническое оснащение.

Кабинет страхового права, методический кабинет, лаборатория информационных технологий, лаборатория учебной страховой организации..

Помещение кабинетов удовлетворяет требованиям Санитарно-эпидемиологических правил и нормативов (СанПиН 2.4.2 № 178-02) и оснащено типовым оборудованием, в том числе специализированной учебной мебелью и мультимедийным оборудованием, достаточными для выполнения требований к проведению квалификационного экзамена.

б) Критерии оценки:

Оценивание результатов каждого из двух элементов проводится по разработанным критериям и вносятся в соответствующие ведомости.

– Выполнение теоретического задания -____ оценка
– Выполнение практической работы - _____ оценка

Оценка «отлично» ставится, если учащийся:

1. Показывает глубокое и полное знание и понимание всего объёма программного материала; полное понимание сущности рассматриваемых понятий, явлений и закономерностей, теорий, взаимосвязей;
2. Умеет составить полный и правильный ответ на основе изученного материала; выделять главные положения, самостоятельно подтверждать ответ конкретными примерами, фактами; самостоятельно и аргументировано делать анализ, обобщения, выводы. Устанавливать межпредметные (на основе ранее приобретенных знаний) и внутрипредметные связи, творчески применять полученные знания в незнакомой ситуации. Последовательно, чётко, связно, обоснованно и безошибочно излагать

учебный материал; давать ответ в логической последовательности с использованием принятой терминологии; делать собственные выводы; формулировать точное определение и истолкование основных понятий, законов, теорий; при ответе не повторять дословно текст учебника; излагать материал литературным языком; правильно и обстоятельно отвечать на дополнительные вопросы преподавателя. Самостоятельно и рационально использовать наглядные пособия, справочные материалы, учебник, дополнительную литературу, первоисточники; применять систему условных обозначений при ведении записей, сопровождающих ответ; использование для доказательства выводов из наблюдений и опытов;

3. Самостоятельно, уверенно и безошибочно применяет полученные знания в решении проблем на творческом уровне; допускает не более одного недочёта, который легко исправляет по требованию преподавателя; имеет необходимые навыки работы с приборами, чертежами, схемами и графиками, сопутствующими ответу; записи, сопровождающие ответ, соответствуют требованиям.
4. Верно решает предложенные задачи.

Оценка «хорошо» ставится, если учащийся:

1. Показывает знания всего изученного программного материала. Даёт полный и правильный ответ на основе изученных теорий; незначительные ошибки и недочёты при воспроизведении изученного материала, определения понятий дал неполные, небольшие неточности при использовании научных терминов или в выводах и обобщениях из наблюдений и опытов; материал излагает в определенной логической последовательности, при этом допускает одну негрубую ошибку или не более двух недочетов и может их исправить самостоятельно при требовании или при небольшой помощи преподавателя; в основном усвоил учебный материал; подтверждает ответ конкретными примерами; правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя.
2. Умеет самостоятельно выделять главные положения в изученном материале; на основании фактов и примеров обобщать, делать выводы, устанавливать внутрипредметные связи. Применять полученные знания на практике в видоизменённой ситуации, соблюдать основные правила культуры устной речи и сопровождающей письменной, использовать научные термины;
3. В основном правильно даны определения понятий и использованы научные термины;
4. Ответ самостоятельный;
5. Наличие неточностей в изложении учебного материала;
6. Определения понятий неполные, допущены незначительные нарушения последовательности изложения, небольшие неточности при использовании научных терминов или в выводах и обобщениях;
7. Связное и последовательное изложение; при помощи наводящих вопросов преподавателя восполняются сделанные пропуски;
8. Наличие конкретных представлений и элементарных реальных понятий изучаемых явлений;
9. Понимание основных взаимосвязей;
10. При решении предложенных задач сделаны второстепенные ошибки.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если учащийся:

1. Усвоил основное содержание учебного материала, имеет пробелы в усвоении материала, не препятствующие дальнейшему усвоению программного материала;
2. Материал излагает не систематизировано, фрагментарно, не всегда последовательно;
3. Показывает недостаточную сформированность отдельных знаний и умений; выводы и обобщения аргументирует слабо, допускает в них ошибки.
4. Допустил ошибки и неточности в использовании научной терминологии, определения понятий дал недостаточно четкие;
5. Не использовал в качестве доказательства выводы и обобщения из наблюдений, фактов, опытов или допустил ошибки при их изложении;
6. Испытывает затруднения в применении знаний, необходимых для решения задач различных типов, при объяснении конкретных явлений на основе теорий и законов, или в подтверждении конкретных примеров практического применения теорий;
7. Отвечает неполно на вопросы преподавателя (упуская и основное), или воспроизводит содержание текста учебника, но недостаточно понимает отдельные положения, имеющие важное значение в этом тексте;
8. Обнаруживает недостаточное понимание отдельных положений при воспроизведении текста учебника (записей, первоисточников) или отвечает неполно на вопросы преподавателя, допуская одну-две грубые ошибки.
9. Скудны научные представления, преобладают формалистические знания;
10. Только при помощи наводящих вопросов учащийся улавливает межпредметные связи.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если учащийся:

1. Не усвоил и не раскрыл основное содержание материала;
2. Не делает выводов и обобщений.
3. Не знает и не понимает значительную или основную часть программного материала в пределах поставленных вопросов;
4. Имеет слабо сформированные и неполные знания и не умеет применять их к решению конкретных вопросов и задач по образцу;
5. При ответе (на один вопрос) допускает более двух грубых ошибок, которые не может исправить даже при помощи преподавателя.
6. Имеются грубые ошибки при решении задач.

Разработчики _____ И. О. Фамилия
(подпись)
_____ И.О. Фамилия
(подпись)

«___»_____20___ г.

Рассмотрены на заседании предметно-цикловой комиссии _____
Протокол № _____ от «____» _____20 ___г.
Председатель ПЦК _____И.О. Фамилия
(подпись)
«____»_____ 20___г.

Согласовано
Представители работодателя:

_____ _____ И.О. Фамилия
наименование организации, должность (подпись)

_____ _____ И.О. Фамилия
наименование организации, должность (подпись)

Зам.директора по учебной работе _____И.О. Фамилия
(подпись)

Приложение 2

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной гуманитарно-социальный колледж»

КНИГА

ПРОТОКОЛОВ ЗАСЕДАНИЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ (ЭКЗАМЕН КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ПО МОДУЛЮ)

202__ ГОД

38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)

ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной гуманитарно-социальный колледж»

ПРОТОКОЛ №___
Заседания аттестационной комиссии

«___»_____20____ г. с_____до_____

ПРИСУТСТВОВАЛИ
Председатель аттестационной комиссии_____
Члены аттестационной комиссии
1._____
2._____
3._____
О сдаче экзамена (квалификационного) по профессиональному по модулю **ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»**

Экзаменуется студент_____

Билет № ____
ВОПРОСЫ
1._____
_____
2._____
_____
3._____
_____

Общая характеристика ответов студента на заданные ему вопросы:_____
_____
_____

1.Признать, что студент сдал экзамен (квалификационный) с оценкой _____
2.Отметить, что_____
3.Особое мнение членов аттестационной комиссии_____

Председатель_____
Члены аттестационной комиссии_____
_____
_____
Секретарь_____

ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ ЭКЗАМЕНА (КВАЛИФИКАЦИОННОГО)

по профессиональному модулю _____

код и название модуля

*ОК, ПК*_____

перечень общих и профессиональных компетенций, соответствующих профессиональному модулю

студент _____

группа _____, курс___, специальность _____

код и наименование специальности

Результаты промежуточной аттестации по элементам профессионального модуля:

Элементы модуля (код и наименование МДК, практик)	**Форма промежуточной аттестации**	**Оценка**	**Квалификационный разряд (категория)***
МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	дифференцированный зачет		
МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	дифференцированный зачет		
МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	другие формы контроля (контрольная работа)		
ПП 01.01 Производственная практика (по профилю специальности)	дифференцированный зачет		
Теоретическое задание	*аттестация с оценкой*		
Практическая квалификационная работа*	*аттестация с оценкой*		

Итоги экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю:

Результат оценки:

ВПД _____ _____ _____

наименование вида профессиональной деятельности *освоен/не освоен* *оценка*

Председатель комиссии:

_____ _____ _____

Члены комиссии:

_____ _____ _____

_____ _____ _____

_____ _____ _____

_____ _____ _____

* Графа заполняется при проведении экзамена (квалификационного) по ПМ. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Приложение 3

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной гуманитарно-социальный колледж»

ЭКЗАМЕНАЦИОННАЯ ВЕДОМОСТЬ
ЭКЗАМЕН (КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ) ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ ПО МОДУЛЮ
ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

Специальность: 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)
Форма обучения: очная

Председатель аттестационной комиссии_____
_____
Члены аттестационной комиссии
_____
_____
_____

«____»_____20__ г.

№ п/п	Фамилия, имя, отчество	Экзаменационная оценка	Подписи членов аттестационной комиссии

Отлично_____
Хорошо_____
Удовлетворительно_____
Неудовлетворительно_____