Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Логинова Людмила Фёдоровна
Должность: Директор
Дата подписания: 19.01.2024 13:25:47
Уникальный программный ключ:
80d29d5cd2cec08f43bbdd398af5d0d3de192aa9

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

УТВЕРЖДЕНА
заседанием Педагогического Совета
протокол № 6 от 29.06.2023 г.
приказ директора об утв. ППССЗ
№ 06-03/64 П от 30.06.2023 г.
Директор _____ Логинова Л.Ф.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА 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)
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- 2023

Рабочая программа 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*

Рабочая программа профессионального модуля утверждена на заседании Предметно-цикловой комиссии по группе специальностей «Экономика и управление»

«28» июня 2023 г. протокол № 6

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

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

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.

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

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.

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент 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.

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Вид учебной работы	Объем учебной работы (час)
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**272**
МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	72
МДК 01.02 Прямые продаж страховых продуктов (по отраслям)	128
МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	72
Обязательная аудиторная нагрузка (всего)	**180**
МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	48
МДК 01.02 Прямые продаж страховых продуктов (по отраслям)	84
МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	48
в том числе:	
теоретические занятия	**98**
МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	28

МДК 01.02 Прямые продаж страховых продуктов (по отраслям)	42
МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	28
практические занятия	**82**
МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	20
МДК 01.02 Прямые продаж страховых продуктов (по отраслям)	42
МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	20
Самостоятельная работа (всего)	**92**
МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	24
МДК 01.02 Прямые продаж страховых продуктов (по отраслям)	44
МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	24
Экзамен по модулю ПМ.01	
Аттестация	
МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	Дифференцированный зачет
МДК 01.02 Прямые продаж страховых продуктов (по отраслям)	Дифференцированный зачет
МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	Дифференцированный зачет
Производственная практика (по профилю специальности)	**36**

2. Тематический план профессионального модуля

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

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Производственная (по профилю специальности), часов
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося	
			Всего, часов	в т.ч. теор. обучение, часов	в т.ч. практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа, часов	Всего, часов	
1	2	3	4	5	6	7	8	10
ОК 1 - ОК 9, ПК 1.1-1.10	**МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)**	72	48	28	20		24	
ОК 1 - ОК 9, ПК 1.1-1.10	**МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)**	128	84	42	42		44	
ОК 1 - ОК 9, ПК 1.1-1.10	**МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)**	72	48	28	20		24	
ОК 1 - ОК 9, ПК 1.1-1.10	**Производственная практика (по профилю специальности), часов**	36						36
	Всего:	**308**	180	98	82	-	92	36

2.1. Тематический план и содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)			
Тема 1. Реализация технологии агентских продаж	**Содержание учебного материала:** Планирование развития агентской сети в страховой компании Рекрутинг агентов Обучение агентов и сотрудников подразделений компании по работе с агентами Система адаптации агентов в страховой компании Управление агентской сетью в процессе текущей деятельности Мотивация агентских сетей	10	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 6 ОК 7, ОК 8 ОК 9 ПК 1.1-ПК 1.10
	Практические занятия по теме: Разработка агентского плана продаж Организация первичного обучения новых агентов Разработка системы стимулирования агентов	6	
Тема 2. Реализация технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами	**Содержание учебного материала:** Технология работы с брокерами Организационные модели по работе с брокерами Нормативная база страховой компании по работе с брокерами Организация взаимодействия страховой компании и независимых финансовых консультантов Поиск страховых брокеров и финансовых консультантов	6	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 6 ОК 7, ОК 8 ОК 9 ПК 1.1-ПК 1.10

	Практические занятия по теме: Организация продаж при аутсорсинге финансовых консультантов на примере практического опыта	4	
Тема 3. Реализация технологии банковских продаж	**Содержание учебного материала:** Формы банковских продаж Создание базы данных по банкам и проведение переговоров	6	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 6 ОК 7, ОК 8 ОК 9 ПК 1.1-ПК 1.10
	Практические занятия по теме: Проведение переговоров по развитию банковского страхования Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов Обучение сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую сеть	4	
Тема 4. Реализация технологии сетевых посреднических продаж	**Содержание учебного материала:** Выбор страховых и банковских продуктов Определение сетевых посредников в продаже страховых услуг Комплексная системная программа страхования в жилищной сфере Технологии продаж полисов через почту, предприятия розничной торговли, ЗАГСы и других сетевых посредников Выявление основных конкурентов и перспективных сегментов рынка	6	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 6 ОК 7, ОК 8 ОК 9 ПК 1.1-ПК 1.10
	Практические занятия по теме: Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точек продаж	6	
Самостоятельная работа при изучении раздела МДК.01.01 1.Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов. Системы стимулирования агентов Порядок расчета комиссионного вознаграждения. 2.Критерии поиска страховых брокеров Порядок продаж страховых продуктов брокерами. Правила проведения переговоров по развитию банковского страхования. Порядок обучения сотрудников банка предоставлению информации о страховых продуктах 3.Повышение результатов различных технологий продаж. Выявление основных конкурентов на определенном сегменте рынка. Подготовка письменного обращения к клиенту. Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования		24	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 6 ОК 7, ОК 8 ОК 9 ПК 1.1-ПК 1.10

Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1. Страховой агент: юридический аспект 2. Социальный, финансово-экономический, психологический и профессиональный аспекты деятельности агента 3. Требования клиентов к качествам страховых агентов 4. Ошибки со стороны агента в общении с клиентом 5. Перечислите плюсы от распределения потенциальных и активных страхователей по персональным страховым агентам 6. Технология страховой компании по работе с брокерами 7. Брокерский канал продаж 8. Признаки привлекательности страховой компании для брокеров 9. Централизованная модель по работе с брокерами 10. Децентрализованная модель работы с брокерами 11. Сетевые посредники в розничном страховании 12. Комплексная программа сотрудничества с банком 13. Охарактеризовать термин «bancassurance» 14. Мотивы участия страховщиков в банковском страховании 15. Мотивы участия банков в страховании 16. Содержание технологии банковского страхования 17.Виды стратегий продаж страховых и банковских услуг 18. Формы банковской технологии продаж 19. Страховые и банковские продукты для банковского страхования 20. Раскрыть суть технологии «Защищенный банковский счет»			
Итого:		**72**	
МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)			
Тема 1. Бизнес-план открытия точки розничных продаж	**Содержание учебного материала:** Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж Рекламная поддержка точек продаж	4	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 6 ОК 7, ОК 8 ОК 9 ПК 1.1-ПК 1.10
	Практические занятия по теме: Выявление основных конкурентов и перспективных сегментов рынка Маркетинговый анализ точке продаж	6	
Тема 2. Технологии реализации директ - маркетинга: собственная и аутсорсинговая	**Содержание учебного материала:** Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах. Перечень перспективных предприятий.	14	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 6

	Разработка продуктового ряда и комплексных программ страхования. Модели реализации технологии директ - маркетинга: собственная или аутсоринговая.		ОК 7, ОК 8 ОК 9 ПК 1.1-ПК 1.10
	Практические занятия по теме: Разработка продуктового ряда и комплексных программ страхования Осуществление продажи страховых продуктов	12	
Тема 3. Управление и психология продаж	**Содержание учебного материала:** Создание базы данных и системы обратной связи с клиентом. «Холодные» телефонные продажи. Комбинирование директ - маркетинга и телефонных продаж	6	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 6 ОК 7, ОК 8 ОК 9 ПК 1.1-ПК 1.10
	Практические занятия по теме: Подготовка письменного обращения к клиенту. Проведение телефонных продаж страховых продуктов.	6	
Тема 4. Теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги	**Содержание учебного материала:** Требования к страховым продуктам Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов.	18	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 6 ОК 7, ОК 8 ОК 9 ПК 1.1-ПК 1.10
	Практические занятия по теме: Расчет стоимости страховых продуктов. Расчет эффективности деятельности интернет - магазина Проведение персональных продаж Урегулирование убытков.	18	
Самостоятельная работа при изучении раздела МДК.01.02 1. Теоретические основы разработки бизнес-плана, открытия точки розничных продаж Бизнес – планирование как элемент экономической политики страховой организации. 2. Понятие продуктового ряда, сущность и структур Комплексы страховых программ на примере конкретного предприятия а. Понятие, сущность директ - маркетинга 3. Создание организационной структуры персональных продаж. Психология и этика телефонных переговоров. Продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам. Аутсоринг контакт - центра 4. Теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных кли- ентов на этапах продажи страховой услуги. ***Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:*** 1. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж. 2. Виды каналов продаж страховой компании		44	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 6 ОК 7, ОК 8 ОК 9 ПК 1.1-ПК 1.10

3. Факторы, влияющие на соотношение каналов продаж 4. Тенденции развития каналов продаж в развитых странах 5. Тенденции развития каналов продаж в России (особенности развития) 6. Виды и формы планов. 7. Показатели плана продаж 8. Методы разработки плана продаж 9. Способ определения объема продаж по ВВП и темпам роста 10. Нормативный метод планирования продаж (KPI) 11. Процедура разработки плана продаж 12. Органы планирования страховой компании 13.Типы и виды стратегий страховой компании 14. Технологии директ - маркетинга в организации продаж страховых услуг			
Итого:		**128**	
МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)			
Тема 1. Онлайн - страхование. Преимущества и недостатки	**Содержание учебного материала:** Понятие и сущность онлайн - страхования. Цель и задачи онлайн - страхования Особенности онлайн - страхования. Требования к предоставлению он- лайн - страхования, принципы онлайн - страхования. Методика проведения онлайн - страхования. преимущества онлайн - страхования. Недостатки онлайн-страхования. Методика проведения онлайн - страхования. Объекты и субъекты он- лайн – страхования.	8	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 6 ОК 7, ОК 8 ОК 9 ПК 1.1-ПК 1.10
	Практические занятия по теме: Организация поиска информации с помощью браузера. Принципы построения простого и расширенного запросов в Интернет Обработка комплексного многостраничного документа по стандартам организации	6	
Тема 2. Этапы и виды онлайн - страхования	**Содержание учебного материала:** Этапы онлайн - страхования Виды онлайн - страхования Возможности онлайн - страхования. Состав и организация работы с базой данных клиентов ИТ - обеспечение и требования к персоналу контакт - центра страховой	10	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 6 ОК 7, ОК 8 ОК 9 ПК 1.1-ПК

	компании		1.10
	Практические занятия по теме: Организация расчетов страхового специалиста средствами MS Excel. Графические возможности работы со страховой документацией средствами MS Excel Создание базы данных по учёты клиентов и их особенностей посредством MS Access.	8	
Тема 3. Страховые полисы: понятие, сущность, особенности	**Содержание учебного материала:** Понятие и сущность страховых полисов. Интернет - заявка. Интернет - платеж. Интернет – магазин. Данные и технологии с интернет - магазинами. Требования к страховым интернет - продуктам	10	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 6 ОК 7, ОК 8 ОК 9 ПК 1.1-ПК 1.10
	Практические занятия по теме: Финансово-экономические расчёты средствами MS Excel Подбор параметра средствами MS Excel Поиск решения в MS Excel.	6	
Самостоятельная работа при изучении раздела МДК.01.03 1. История развития онлайн - страхования в России. 2. Практика онлайн - страхования в России. 3.Анализ страховых компаний. 4.Анализ альтернативных каналов продаж. 5.Особенности онлайн - страхования в России. 6.Факторы роста интернет - продаж в страховании ***Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:*** 1. Особенности интернет страхования за границей. 2. Интернет страхование в России. 3. Онлайн - страхование. Преимущества и недостатки 4. Этапы и виды онлайн - страхования 5. Страховые полисы: понятие, сущность, особенности 6. Барьеры вхождения на рынок интернет - страхования 7. Многоуровневые продажи и принципы их организации 8. Роль руководителя организации при организации продаж на рабочих местах. 9. Особенности процесса продажи страховых продуктов различным категориям потребителей. 10. Исторические этапы развития страхового посредничества.		24	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 6 ОК 7, ОК 8 ОК 9 ПК 1.1-ПК 1.10

Итого:	**72**	
ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ 1.Вводный инструктаж. Реализация технологии агентских продаж. 2.Реализация технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. 3. Реализация технологии банковских продаж. 4. Реализация технологии сетевых посреднических продаж. 5. Бизнес-план открытия точки розничных продаж. 6.Бизнес - план открытия точки розничных технологий реализации директ - маркетинга: собственная и аутсорсинговая. 7. Управление и психология продаж 8. Теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги 9. Онлайн - продажа страховых продуктов. 10. Этапы и виды онлайн – страхования. 11. Этапы и виды онлайн.- страхования. 12. Этапы и виды онлайн - страхования.	**36**	ОК 1, ОК 2 ОК 3, ОК 4 ОК 5, ОК 6 ОК 7, ОК 8 ОК 9 ПК 1.1-ПК 1.10
ПМ.01.ЭК Экзамен по модулю		

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)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Программное обеспечение, используемое при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Microsoft Windows 10, Microsoft Office

Интернет-браузер Яндекс.браузер,

Антивирус Windows Defender (входит в состав операционной системы Microsoft Windows).

Программное обеспечение отечественного производства

INDIGO
Яндекс.Браузер

Свободно распространяемое программное обеспечение

Adobe Reader для Windows
Архиватор HaoZip

3.2. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебных кабинетов: страхового права, лаборатория информационных технологий, лаборатория учебной страховой организации методический кабинет.
Прохождение производственной практики (по профилю специальности) проходит в страховых компаниях и организациях региона.
1. Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:
- технические средства обучения (компьютер, средства отображения информации, проектор, экран, монитор, ТВ и т.д.), с соответствующим программным обеспечением;
- наглядные пособия (формы сопутствующих сделку документов);
- комплект учебно-методической документации.
Реализация программы модуля предполагает обязательную производственной практики (по профилю специальности).
Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:
- технические средства, в т.ч. компьютерные и телекоммуникационные,
- рабочее место специалиста,
- деловая документация,
- профессиональные компьютерные программы.

Для самостоятельной работы обучающихся используются помещения, оснащенные компьютерной техникой: персональные компьютеры с доступом к сети Интернет и ЭИОС колледжа, принтеры; специализированной мебелью, отвечающей всем установленным нормам и требованиям.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья колледжем могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную и производственную практику (по профилю специальности). Производственная практика (по профилю специальности) проводится концентрированно.

3.3. Печатные издания

Нормативно-правовые документы:

1. Конституция Российской Федерации с изменениями.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации с изменениями.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая с изменениями.
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.
5. Федеральный закон от 16.07.1999 года №165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» (в действующей редакции).
6. Федеральный закон от 06.10.2003 года №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (в действующей редакции).
7. Федеральный закон от 06.10.1999 года №184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» (в действующей редакции).
8. Федеральный закон от 05.04.2013 года №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (в действующей редакции).
9. Федеральный закон от 18.07.2011 года №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (в действующей редакции).
10. Федеральный закон от 08.05.2010 года №83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (в действующей редакции).
11. Федеральный закон от 29.11.2010 года №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» (в действующей редакции).
12. Федеральный закон от 29.12.2012 года №273-ФЗ «Об образовании» (в действующей редакции).
13. Федеральный закон от 19.05.1995 года №81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» (в действующей редакции).
14. Федеральный закон от 12.01.1996 года №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (в действующей редакции).
15. Федеральный закон от 03.11.2006 года №174-ФЗ «Об автономных учреждениях» (в действующей редакции).
16. Федеральный закон от 29.12.2006 года №256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» (в действующей редакции).
17. Федеральный закон от 28.12.2013 года №442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» (в действующей редакции).
18. Указ Президента Российской Федерации от 25.07.2006 года №763 «О денежном содержании федеральных государственных гражданских служащих».
19. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 года №606 «О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации»
20. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 года №597«О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».
21. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 года №598 «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения»

22. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 года №599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки»

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)

Основная литература

Организация страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под общей редакцией И. П. Хоминич. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 140 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16166-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/530551

Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 326 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15831-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/509845

Дополнительная литература

Карпова, С. В. Основы маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Карпова ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 383 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16682-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/531482

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, 2023. — 222 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13048-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/517363

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 394 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16956-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/532111

МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)

Основная литература

Организация страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под общей редакцией И. П. Хоминич. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 140 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16166-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/530551

Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 326 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15831-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/509845

Дополнительная литература

Карпова, С. В. Основы маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Карпова ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 383 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16682-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/531482
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, 2023. — 222 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13048-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/517363
Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 394 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16956-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/532111

МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)

Основная литература

Организация страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под общей редакцией И. П. Хоминич. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 140 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16166-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/530551
Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 326 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15831-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/509845

Дополнительная литература

Карпова, С. В. Основы маркетинга : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Карпова ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 383 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16682-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/531482
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, 2023. — 222 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13048-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/517363
Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 394 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16956-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт : [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/532111

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

4.4. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение обучающимися профессионального модуля может проходить в условиях созданной образовательной среды: как в учебном заведении, так и в организациях, соответствующих профилю специальности 38.02.02 Страховой дело (по отраслям).

Изучение таких общепрофессиональных дисциплин как «Экономика организации» «Статистика», «Страховое дело», «Менеджмент», ««Налоги и налогообложение», «Бухгалтерский учет в страховых организациях», «Информационные технологи в профессиональной деятельности» должно предшествовать освоению данного модуля или изучается параллельно.

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

Формой итоговой аттестации по профессиональному модулю является экзамен (квалификационный). 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. Промежуточный контроль осуществляется в виде дифференцированных зачетов, контрольных работ и тестирования по отдельным темам модуля. Их количество и форма проведения определяются учебным планом. Текущий контроль успеваемости обучающихся осуществляется согласно утвержденному расписанию учебных занятий, составленному на основе рабочего учебного плана, разработанного в соответствии с ФГОС СПО для специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям). Учебные занятия проводятся в виде лекций, консультаций, практических занятий, контрольных и самостоятельных работ, коллоквиумов и т.д.

При планировании самостоятельной внеаудиторной работы обучающимся рекомендуются следующие виды заданий:

– для овладения знаниями: чтение текста (основной и дополнительной литературы); составление плана текста; конспектирование текста; работа со словарями и справочниками; ознакомление с нормативными документами; учебно-исследовательская работа; использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернета и др.;

– для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекций (обработка

текста); повторная работа над учебным материалом (основной и дополнительной литературы, аудио- и видеозаписей); составление плана и тезисов ответа; составление таблиц для систематизации учебного материала; изучение нормативных материалов; ответы на контрольные вопросы; аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование и др.);

– подготовка сообщений к выступлению на семинаре, конференции; подготовка рефератов, докладов; составление тематических кроссвордов; тестирование и др.;

– для формирования умений: решение задач и упражнений по образцу; решение вариантных задач и упражнений;

– решение ситуационных производственных (профессиональных) задач; подготовка к деловым играм; проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; подготовка курсовых и дипломных работ (проектов).

Производственная практика проводится при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках модуля, реализуется концентрированно.

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

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 профессиональные компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж	Осуществление знаний теоретических основ страхового дела и организационной структуры страховой организации. Организация различных технологий розничных продаж в страховании. Выполнение функциональных обязанностей страхового агента по развитию различных технологий розничных продаж. Принципы организации работы по развитию агентской сети. Выполнение проекта по реализации страховых продуктов.	1.Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы. 2.Стартовая диагностика подготовки обучающихся выявление мотивации к изучению нового материала. 3.Текущий контроль в форме: -тестирования; -дискуссионного общения; -отчетов по практическим
ПК 1.2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами	Выполнение функциональных обязанностей страхового брокера, качество заключения им договоров страхования. Выполнение функциональных обязанностей финансовых консультантов по продвижению страховых услуг населению. Качество вариантов расчетов страховых продуктов.	
ПК 1.3 Реализовывать	Выполнение проекта программы по работе	

технологии банковских продаж	с различными каналами продаж (банки, автосалоны и др.). Обоснование составления перечня страховых продуктов для реализации в банке. Выявление потребности клиента при обращении в банк.	работам; -фронтального и индивидуального опроса на занятиях; -отчета по проделанной внеаудиторной самостоятельной работе; -презентаций. 4.Наблюдение и контроль хода производственной практики (по профилю специальности). 5.Написание и защита отчета по практике. 6.Промежуточная аттестация по производственной практики (по профилю специальности) в форме дифференцированного зачета. 7.Итоговая аттестация в форме экзамена по модулю
ПК 1.4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж	Выполнение проекта по реализации страховых продуктов. Организация работы с формами документов, создаваемыми в процессе деятельности по открытию точек продаж страховых продуктов	
ПК 1.5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж	Организация работы с формами документов, применяемых в процессе продвижения страховых продуктов. Проведение презентаций различных страховых продуктов с целью продвижения их населению Умение выявлять потребности клиентов при обращении в офис продаж страховой компании	
ПК 1.6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах	Организация роботы с документами по продажам страховых полисов на рабочих местах, правильность оформления полисов. Качество расчетов и подбор страховых продуктов.	
ПК 1.7 Реализовывать директ - маркетинг как технологию прямых продаж	Модели реализации директ – маркетинга. Работа с базами данных потенциальных и существующих клиентов. Качество составления письменного обращения различным типам/ видам потребителей страховых услуг.	
ПК 1.8 Реализовывать технологии телефонных продаж	Техника ведения телефонных переговоров по привлечению новых клиентов в страхование: качество установленных коммуникаций собеседником, соблюдение этических норм и правил телефонных переговоров со страхователем. Качество расчетов и подбор страховых продуктов	
ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет - маркетинга в розничных продажах	Качество расчетов и подбор страховых продуктов с применением «Internet» - ресурса. Демонстрация техники работы с клиентами через «Internet» - магазин. Наличие и использование в соответствии с конкретными условиями страхования современных информационно-коммуникационных технологий как фактора активизации продаж страховых	

	продуктов (по отраслям).	
ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничных продажах	Применение знаний отраслевой специфики страхования, для улучшения розничных продаж (по отраслям) Организация работы с формами документов применяемыми в процессе продвижения страховых продуктов населению. Проведение презентаций различных страховых продуктов с целью продвижения их населению	

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**
ОК1.Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	-знание нормативно-правовых актов в области организации управленческой деятельности в страховании; -объяснение социально-экономической значимости профессии страховщика; -постоянство демонстрации интереса к будущей профессии; -эффективность выполнения самостоятельной работы при освоении профессионального модуля.	наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях
ОК2.Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	-знание нормативно-правовых актов в области организации управленческой деятельности в страховании; -уровень самоорганизации в соответствии поставленными целями и задачами; -определение и выбор методик и технологий в профессиональной страховой деятельности; -эффективность использования в работе полученных ранее знаний и умений.	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью обучающихся
ОК3.Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	-принимать оптимально приемлемые решения для стандартных и нестандартных профессиональных задач в области разработки розничных продаж страховых продуктов; -уметь брать на себя ответственность за принятые решения; -высокая ответственность за свой труд	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК4.Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для	-осуществлять эффективный поиск необходимой информации; -использовать различные источники,	оценка результатов наблюдений за

эффективного выполнения профессиональных задач и личностного развития.	включая электронные; -стремиться критически осмысливать полученные сведения, применяет их для расширения своих знаний	деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК5.Использовать информационно – коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	-результативность нахождения, точность обработки, правильность хранения и передачи информации с помощью мультимедийных средств информационно - коммуникационных технологий; -обоснованность использования «Internet» - ресурса в ходе самостоятельной работы; -правильность оформления документов при помощи компьютерной техники в соответствии с существующими требованиями.	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК6.Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	-качество взаимодействия специалиста на всех уровнях структуры управления страховой компании; -адекватность выражения своих эмоций и терпимость к другим мнениям и позициям; -эффективность нахождения продуктивных способов реагирования в конфликтных ситуациях; - устанавливает и поддерживает хорошие отношения с сокурсниками и преподавателями; -добровольность обмена своими знаниями и опытом с целью помощи другим	оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК7.Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	-умение ставить цели и определять порядок их осуществления; -проявление активности, инициативности в процессе освоения профессиональной деятельности путем развития самостоятельности, самообразования; -проводит самоанализ и коррекцию собственной работы; -качество проведения корректировки результатов коллективной работы на принципах уважения, толерантности	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью обучающихся
ОК8.Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	-уровень владения инструментарием современного страхового менеджмента; -регулярность и эффективность организации самостоятельной работы при изучении профессионального модуля; -эффективность планирования обучающимся повышения личностного и квалифицированного уровня.	самооценка, взаимооценка, оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения

		образовательной программы
ОК9.Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	-проявление постоянного интереса и осознание своевременной необходимости применения инноваций в профессиональной деятельности	интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью обучающихся