

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖНОЙ
ПОЛИТИКИ ЗАБАЙКАЛЬСКОГО КРАЯ
ГПОУ «ЧИТИНСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

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

(код специальности) по специальности 38.02.02

Страховое дело

(наименование специальности)

2018 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	6
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	7
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	8
6. ПРИЛОЖЕНИЕ	9

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы производственной практики

Программа производственной практики по профилю специальности является частью образовательной программы среднего профессионального образования в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 *Страховое дело*

в части освоения основных видов профессиональной деятельности (ВПД):
«Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Реализовывать технологии агентских продаж.
2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
3. Реализовывать технологии банковских продаж.
4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
8. Реализовывать технологии телефонных продаж.
9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

Программа производственной практики разработана в соответствии с:

1. Федеральным государственным образовательным стандартом;
2. Учебным планом образовательного учреждения;
3. Рабочей программой профессионального модуля.

Программа производственной практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании в учреждениях СПО.

1.2. Цели и задачи производственной практики

С целью овладения видами профессиональной деятельности по специальности обучающийся в результате производственной практики должен иметь практический опыт:

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы производственной практики

Всего – 36 час.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом производственной практики по профилю специальности является сформированность у обучающихся общих и профессиональных компетенций, приобретение ими практического опыта в рамках профессиональных модулей образовательной программы среднего профессионального образования предусмотренных ФГОС СПО по специальности по основным видам профессиональной деятельности:

ВПД	Код	Наименование результата освоения практики
«Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»	ПК 1.	Реализовывать технологии агентских продаж.
	ПК 2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
	ПК 3.	Реализовывать технологии банковских продаж.
	ПК 4.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
	ПК 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 .10	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
	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.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план производственной практики

Коды компетенций	Код и наименование профессионального модуля	Виды работ	Количество часов
ПК 1 – 10 ОК 1-4	ПМ01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»	1. Организация работы страхового агента.	7
		2. Составление агентского плана продаж.	7
		3. Мотивация и стимулирование труда страховых агентов.	7
		4. Подбор, обучение и сопровождение страховых агентов.	7
		5. Работа с клиентской базой.	8
	Всего часов		36

3.2. Содержание производственной практики

Код и наименование профессиональных модулей	Виды работ	Содержание работ	Объем часов
ПМ01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»	1. Организация работы страхового агента	Составление списка клиентов; Холодные звонки – по скрипту	7
	2. Составление агентского плана продаж.	Составление плана работы агента на неделю; Выставление плана продаж агенту на неделю, месяц;	7
	3. Мотивация и стимулирование труда страховых агентов.	Расчет возможного комиссионного вознаграждения агента по видам страхования; определение цели агента и путей достижения	7
	4. Подбор, обучение и сопровождение страховых агентов.	Подбор страховых агентов – анкетирование, звонки Обучение страховых агентов – адаптация, введение в профессию	7
	5. Работа с клиентской базой.	Классификация клиентов по видам страхования; обзвон клиентов с предложением встречи	8
Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачёта (зачёта)		Сдача отчета в соответствии с содержанием тематического плана практики по установленной форме	Всего: 36час.

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Для реализации производственной практики в колледже разработана и действует следующая документация:

- Положение о практике обучающихся, осваивающих образовательные программы среднего профессионального образования;
- Рабочая программа производственной практики;
- Методические рекомендации по прохождению производственной практике;
- График учебного процесса;
- Договоры с предприятиями(организациями) по проведению практики;
- Приказ о распределении студентов по базам практики.

Студенты при прохождении производственной практики обязаны:

- полностью выполнять задания (Приложение А), предусмотренные программой производственной практики;
- соблюдать действующие в организациях правила внутреннего трудового распорядка;
- изучать и строго соблюдать охрану труда и правила пожарной безопасности;
- вести необходимую документацию по практике.

Реализация программы производственной практики осуществляется в ПАО СК Росгосстрах, СПАО Ингосстрах, АО ВСК, ПАО СОГАЗ.

Для прохождения производственной практики каждому студенту колледжа выдаются задания (Приложение А). По окончании практики руководитель практики от организации заполняет на каждого студента аттестационный лист (Приложение Б), характеристику (Приложение В).

Производственная практика проводится концентрировано.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Вид профессиональной деятельности: «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании».

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

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

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

Вид профессиональной деятельности: «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

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

Министерство образования, науки и молодёжной политики Забайкальского края

**ГПОУ «ЧИТИНСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
ЗАДАНИЕ НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ**

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

Ф.И.О. студента _____

Учебная группа _____ Курс _____

Специальность *Страховое дело*

Сроки практики _____

№	Содержание заданий	Кол-во часов	ОК ПК
1	Составление списка ТОП 50; Холодные звонки – по скрипту	7	ПК 1-5 ОК1-2
2	Составление плана работы агента на неделю; Выставление плана продаж агенту на неделю, месяц;	7	ПК 1-7 ОК 3-4
3	Расчет возможного комиссионного вознаграждения агента по видам страхования; определение цели агента и путей достижения	7	ПК4.5- 4.6 ОК5-7
4	Подбор страховых агентов – анкетирование, звонки Обучение страховых агентов – адаптация, введение в профессию	7	ПК 10 ОК 8
5	Классификация клиентов по видам страхования; обзвон клиентов с предложением встречи	8	ПК 4.5 ОК 9

Руководитель практики: _____ / _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Дата « ____ » _____ 201 ____ г.

Задание принял к исполнению: _____ / _____
(подпись) (расшифровка подписи)

ГПОУ «ЧИТИНСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Аттестационный лист по производственной практике

Студент _____
ФИО

обучающийся на _____ курсе по специальности СПО

успешно прошел (ла) производственную практику по профессиональному модулю

—
наименование профессионального модуля

в объеме _____ часов с « ____ » _____ 201 ____ г. по « ____ » _____ 201 ____ г.

в организации _____
наименование организации, юридический адрес**Виды и качество выполнения работ в период производственной практики**

Виды работ, выполненных обучающимся во время практики	Качество выполнения работ (оценка)
1. Организация работы страхового агента	
2. Составление агентского плана продаж.	
3. Мотивация и стимулирование труда страховых агентов.	
4. Подбор, обучение и сопровождение страховых агентов.	
5. Работа с клиентской базой.	

По результатам практики сформированы следующие ПК и ОК: ПК 1 – 10, ОК 1-9

Оценка уровня освоения профессиональных компетенций (элементов компетенций)

Общая рекомендуемая оценка по практике _____

Дата _____

ФИО и подпись руководителя
практики от организации _____

МП

ФИО и подпись руководителя
практики от колледжа _____

МП

ХАРАКТЕРИСТИКА
на обучающегося ГПОУ «Читинский политехнический колледж»

(Ф.И.О. обучающегося)

группы _____ специальность _____

_____ проходил

(а) производственную практику с ____ по _____ 201 ____ г.

на базе

1. Где, в какой должности и под чьим руководством проходил практику

2. Отношение обучающегося к работе (интерес, инициатива, оперативность, аккуратность, деловитость, дисциплинированность)

3. Качество выполнения работы (умение применять теоретические знания на практике, самостоятельность в работе, ответственное отношение к работе)

4. Степень овладения практическими умениями по специальности (умение организовывать рабочее место с соблюдением требований охраны труда, производственной санитарии, электро- и противопожарной безопасности)

5. Личные качества обучающегося, его способность работать в коллективе и участие в общественной работе, умение общаться с коллегами, руководством, способность к самообразованию

6. Замечания по подготовке обучающегося

Общая оценка за производственную практику

Рекомендуемая рабочая квалификация

Руководитель практики от предприятия _____ / _____
(подпись) (ФИО)

М.П.
(место печати предприятия)