

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

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ**

по специальности 38.02.02

«Страховое дело»

2018 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНО ПРАКТИКИ	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	10
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	11
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ	13
6. ПРИЛОЖЕНИЕ	14

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы преддипломной практики

Программа производственной (преддипломной) практики является составной частью образовательной программы среднего профессионального образования в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02., Страхование в части освоения основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

- Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)

- Организация продаж страховых продуктов

- Сопровождение договоров страхования

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

4.1 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.

4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

4.3 Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

4.4 Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.

4.5 Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.

4.6 Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

2.2. Организовывать розничные продажи.

2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

3.1 Документально оформлять страховые операции.

3.2 Вести учет страховых договоров.

3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации

Программа производственной (преддипломной) практики разработана в соответствии с:

1. Федеральным государственным образовательным стандартом;

2. Учебным планом образовательного учреждения;

3. Рабочими программами профессиональных модулей.

1.2. Цели и задачи преддипломной практики

Цель производственной (преддипломной) практики - углубление первоначального профессионального опыта обучающегося, развитие общих и профессиональных компетенций, а также подготовка обучающегося к выполнению выпускной квалификационной работы (дипломной работы / дипломного проекта) в организациях различных организационно-правовых форм.

Задачами производственной (преддипломной) практики являются:

- овладение обучающимся профессиональной деятельностью, развитие профессионального мышления;
- закрепление, углубление, расширение и систематизация знаний, закрепление практических навыков и умений, полученных при изучении дисциплин и профессиональных модулей, определяющих специфику специальности;
- проверка готовности обучающегося к самостоятельной трудовой деятельности;
- сбор материала для выполнения выпускной квалификационной работы (выполнение индивидуального задания).

1.3. Количество часов на освоение программы производственной (преддипломной) практики

Всего - 144час.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом преддипломной практики является углубление обучающимися первоначального практического опыта, развитие общих и профессиональных компетенций, готовность обучающихся к самостоятельной трудовой деятельности:

ВПД	Код	Наименование результата освоения практики
«Реализация различных технологий розничных продаж 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

	ПК .10	розничных продажах. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
	ОК1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
	ОК2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
	ОК3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
	ОК4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
	ОК5	Использовать информационно-коммуникационные технологии профессиональной деятельности.
	ОК6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
	ОК7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
	ОК8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
	ОК9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
«Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)».	ПК 4.1.	Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты. Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
	ПК 4.2.	
	ПК 4.3.	
	ПК 4.4.	
	ПК 4.5.	
	ПК 4.6.	
	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 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.

ВПД	Код	Наименование результата обучения
«Организация продаж страховых продуктов»	ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование продаж Организовывать розничные продажи Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании Анализировать эффективность канала продаж страхового продукта
	ОК1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
	ОК2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
	ОК3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них
	ОК4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и
	ОК5	Использовать современные информационные технологии в процессе 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,
	ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

ВПД	Код	Наименование результата освоения практики
«Сопровождение договоров страхования»(определение страховой стоимости и премии)	ПК 3.1	Документально оформлять страховые операции.
	ПК 3.2	Вести учет страховых договоров.
	ПК 3.3	Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
	ОК1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии,

		проявлять к ней устойчивый интерес
	ОК2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
	ОК3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
	ОК4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
	ОК5	Использовать современные информационные технологии в процессе 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.
«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»	ПК 5.1 ПК 5.2. ПК 5.3	Осуществлять поиск клиентов и проводить переговоры с потенциальными клиентами Заключать и оформлять страховые договоры Обеспечивать правильность исчисления страховых сумм
	ОК1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
	ОК2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
	ОК3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
	ОК4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
	ОК5	Использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности

	ОК6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
	ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
	ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
	ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план преддипломной практики

Коды компетенций	Виды работ	Количество часов
	Всего, в т. ч.	144
	Изучение организации работы предприятия в целом и конкретного структурного подразделения	18
	Выполнение обязанностей дублёров специалистов	72
	Выполнение индивидуального задания по теме выпускной квалификационной работы (дипломной работы / проекта)	54

3.2. Содержание производственной (преддипломной) практики

Виды работ	Содержание работ	Объем часов
Инструктаж по технике безопасности. Введение в производственную (преддипломную) практику	<ol style="list-style-type: none">1. Прохождение инструктажа по технике безопасности и пожарной безопасности.2. Ознакомление со спецификой организации, в которой проходит практика (структура, Устав, полномочия, управление, нормативная регулирование, клиентская база и др.)3. Характеристика объекта практики с точки зрения темы выпускной квалификационной работы.4. Выбор способов решения поставленных задач и методов исследования проблемы выпускной квалификационной работы	6
Реализация различных технологий продаж страховых продуктов	Ознакомится с различными методами реализации различных технологий розничных продаж в страховании, в том числе: <ol style="list-style-type: none">1. технологий агентских продаж;2. технологий брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами;3. технологий банковских продаж4. технологий сетевых посреднических продаж5. технологий прямых офисных продаж.6. -технологий продажи полисов на рабочих местах.7. директ-маркетинг как технологию прямых продаж.8. технологий телефонных продаж.9. технологий интернет-маркетинга в розничных продажах.10. технологий персональных продаж в розничном страховании.	18
Организация продаж страховых продуктов	Ознакомится с организацией продаж страховых продуктов, в том числе:	18

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж. 2. Организовывать розничные продажи. 3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании. 4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта. 	
Сопровождение договоров страхования	<p>Ознакомиться с порядком сопровождения договоров страхования (определение страховой стоимости и премии), в том числе:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Документально оформлять страховые операции. 2. Вести учет страховых договоров. 3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации 	12
Оформление и сопровождение страхового случая (урегулирование убытков)	<p>Ознакомиться с порядком оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), в том числе:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов. 2. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы 3. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты. 4. Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков. 5. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества 	24
Выполнение работ по профессии агент страховой	<ol style="list-style-type: none"> 1. Деятельность страхового агента 2. Заключение договоров страхования 3. Обеспечение выполнения договоров страхования 	18
Выполнение индивидуального задания	Сбор фактического и нормативного материала по теме выпускной квалификационной работы	48
Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачёта		
		Всего
		144

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

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

- Положение о практике обучающихся, осваивающих образовательные программы среднего профессионального образования;
- Рабочая программа производственной (преддипломной) практики;

- Методические рекомендации по прохождению преддипломной практики;
- 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 (преддипломной) 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 профильных организации и предприятиях, располагающих достаточным количеством квалифицированного персонала, необходимого для обучения, контроля и общего руководства практикой. Производственная (преддипломная) практика проводится на предприятиях, в учреждениях, организациях различных организационно-правовых форм собственности на основе прямых договоров, заключаемых между предприятием и колледжем.

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).

Преддипломная практика является завершающим этапом обучения и проводится непрерывно после освоения программы теоретического и практического обучения и сдачи студентами всех видов промежуточной аттестации.

По окончании практики студент сдаёт отчет в соответствии с содержанием индивидуального задания и аттестационный лист, по форме, установленной ГПОУ «ЧПТК».

Итоговая аттестация проводится в форме защиты отчета по практике.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

По итогам производственной (преддипломной) практики студенты представляют отчёт по практике с выполненным индивидуальным заданием, аттестационный лист, характеристику.

Практика завершается дифференцированным зачетом (зачетом) при условии:

- положительного аттестационного листа по практике руководителей практики от организации и колледжа об уровне освоения профессиональных и общих компетенций, положительной характеристике организации на обучающегося в период прохождения практики;

- полноты и своевременности представления дневника практики;

- полноты и своевременности представления отчета о практике в соответствии с методическими рекомендациями по практике.

Студенты, не выполнившие программу производственной (преддипломной) практики, не допускаются к государственной (итоговой) аттестации.

Министерство образования, науки и молодёжной политики Забайкальского края

ГПОУ «ЧИТИНСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»
ЗАДАНИЕ НА ПРЕДДИПЛОМНУЮ ПРАКТИКУ

Ф.И.О. студента _____

Учебная группа _____ Курс _____

Специальность _____

Сроки практики _____

№	Содержание заданий	Кол-во часов	ОК ПК
1	Инструктаж по технике безопасности. Введение в производственную (преддипломную) практику Ознакомление со спецификой организации, в которой проходит практика (структура, Устав, полномочия, управление, нормативная регулирование, клиентская база и др.) Характеристика объекта практики с точки зрения темы выпускной квалификационной работы. Выбор способов решения поставленных задач и методов исследования проблемы выпускной квалификационной работы	6	ОК 1-9
2	Ознакомится с различными методами реализации различных технологий розничных продаж в страховании, в том числе: 1. технологий агентских продаж; 2. технологий брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами; 3. технологий банковских продаж 4. технологий сетевых посреднических продаж 5. технологий прямых офисных продаж. 6. технологий продажи полисов на рабочих местах. 7. директ-маркетинг как технологию прямых продаж. 8. технологий телефонных продаж. 9. технологий интернет-маркетинга в розничных продажах. 10. технологий персональных продаж в розничном страховании.	18	ОК 1-9 ПК 1. ПК 2. ПК 3. ПК 4. ПК 5. ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК .10
3	Ознакомится с организацией продаж страховых продуктов, в том числе: 1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж. 2. Организовывать розничные продажи. 3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании. 4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.	18	ОК 1-9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4
4	Ознакомится с порядком сопровождения договоров страхования (определение страховой стоимости и премии), в том числе:	12	ОК 1-9 ПК 3.1 ПК 3.2

	1. Документально оформлять страховые операции. 2. Вести учет страховых договоров. 3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.		ПК 3.3
5	Ознакомится с порядком оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков), в том числе: 1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая. 2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов. 3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы 4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты. 5. Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.	24	ОК 1-9 ПК 4.1. ПК 4.2. ПК 4.3. ПК 4.4. ПК 4.5.
6	1. Осуществлять поиск клиентов и проводить переговоры с потенциальными клиентами 2. Заключать и оформлять страховые договоры 3. Обеспечивать правильность исчисления страховых сумм	18	ОК 1-9 ПК 5.1 ПК 5.2. ПК 5.3
7	Выполнение индивидуального задания	48	ОК 1-9

Индивидуальное задание(заполняется для выполнения курсовых, дипломных работ (проектов))

1. Общая характеристика организации (учреждения, предприятия, банка, страховой компании и пр.).
2. Анализ основных показателей деятельности организации (предприятия, банка, страховой компании).
3. Анализ доходов и расходов организации (предприятия, банка, страховой компании).
4. Оценка эффективности использования финансовых ресурсов организации.
5. Оценка эффективности использования имущества организации
6. Описание выявленных резервов и проблем в деятельности организации и возможные пути их решения.
7. Характеристика основных операций, выполняемых студентом в ходе преддипломной практики
8. Характеристика нормативно-правовой базы и особенности её введения в организации
9. Характеристика информационно-программных продуктов, используемых при выполнении операций в ходе преддипломной практики
10. По данным годовой (или квартальной) финансовой отчетности дать оценку основных показателей деятельности организации, проанализировав величину собственного капитала, дать качественную характеристику имущественного комплекса, источников финансирования деятельности организации, структуры доходов и расходов, эффективности финансового менеджмента.

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

Дата « ____ » _____ 201__ г.

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

ГПОУ «ЧИТИНСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Аттестационный лист по преддипломной практике

Студент _____
 ФИО

обучающийся на _____ курсе по специальности СПО

успешно прошел (ла) производственную (преддипломную) практику

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

 наименование организации, юридический адрес

Виды и качество выполнения работ в период преддипломной практики

Виды работ, выполненных обучающимся во время практики	Качество выполнения работ (оценка)
<ul style="list-style-type: none"> - оформлять страховые договоры, страховые полисы и иные сопутствующие документы - Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж - Анализировать основные показатели продаж страховой организации. - Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта. - Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты. - Осуществлять поиск клиентов и проводить переговоры с потенциальными клиентами - Заключать и оформлять страховые договоры - Обеспечивать правильность исчисления страховых сумм 	

По результатам практики сформированы следующие ПК и ОК:

Оценка уровня освоения профессиональных компетенций (элементов компетенций)

Наименование профессиональных компетенций	Уровень освоения*
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.	
ПК 2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж ПК 2.2 Организовывать розничные продажи ПК 2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании ПК 2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта	
ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции. ПК 3.2. Вести учет страховых договоров. ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.	
ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая. ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов. ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы. ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты. ПК 4.5. Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков. ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	
ПК 5.1 Осуществлять поиск клиентов и проводить переговоры с по- ПК 5.2 Заключать и оформлять страховые договоры ПК 5.3 Обеспечивать правильность исчисления страховых сумм	

Оценка уровня освоения общих компетенций (элементов компетенций)

Наименование общих компетенций	Уровень освоения*
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	
ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях	
ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	
ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	
ОК 9. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности	

*Оценивание осуществляется по пятибалльной системе.

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)

преддипломную 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)