

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ 01. РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ
ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ (БАЗОВАЯ ПОДГОТОВКА)

2019 г.

Программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальностям среднего профессионального образования по специальности 38.02.02. «Страховое дело».

Организация-разработчик: ГПОУ «Читинский политехнический колледж».

Разработчики:

Лазебных В.С., преподаватель ГПОУ «Читинский политехнический колледж».

Рекомендована Методическим советом ГПОУ «Читинский политехнический колледж»

Заключение Методического совета № _____ от « _____ » _____ 20__ г.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	18
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	20

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Составление и использование бухгалтерской отчетности

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.02. «Страховое дело»** в части освоения основного вида 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 профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовки в должности служащего Агент страховой при наличии среднего (полного) общего образования.

1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

уметь:

- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- разрабатывать агентский план продаж;
- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- разрабатывать системы стимулирования агентов;
- рассчитывать комиссионное вознаграждение;

- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
- создавать базы 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;
- интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;
- требования к страховым интернет-продуктам;
- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 432 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 324 часов, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 216 часов;
- самостоятельной работы обучающегося – 108 часов;
- учебной и производственной практики – 108 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Осуществление налогового планирования в организации**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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.
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.

3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Код профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности),** часов	
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 1.1.-1.4.	Раздел 1. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	129	86	20	-	43		-	-	
ПК 1.5.-1.7.	Раздел 2. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	129	86	24	20	43	10	-	-	
ПК 1.8.-1.10.	Раздел 3. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	66	44	10		22		-	-	
	Производственная практика, (по профилю специальности), часов	108								108
Всего:		432	216	54	20	108		-	108	

* Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отглагольного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

** Производственная практика (по профилю специальности) может проводиться параллельно с теоретическими занятиями междисциплинарного курса (рассредоточено) или в специально выделенный период (концентрированно).

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Осуществление посреднических продаж страховых продуктов (по отраслям)		129	
МДК. 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов по (отраслям)			
Тема 1.1. Страховой продукт: сущность и особенности разработки и реализации.	Содержание	22	
	1. Страховая услуга и страховой продукт с позиции маркетинга.	2	2
	2. Качество страховой продукции: сущность, система оценочных показателей.	4	2
	3. Стадии жизненного цикла страховых продуктов.	4	2
	4. Процесс разработки нового и модернизации действующего страхового продукта.	6	2
	Практические занятия	6	
	1. Расчет нетто-премии по рисковым видам страхования.		
	2. Расчет нетто-премии по страхованию жизни.		
3. Определение брутто-премии.			
Тема 1.2. Понятие, сущность и классификация страховых посредников.	Содержание	26	
	1. Понятие и структура систем продаж в страховании.	2	2
	2. Каналы распределения в страховом предпринимательстве.	4	2
	3. Классификация страховых посредников по характеру основного вида деятельности: специализированные и неспециализированные страховые посредники.	4	2
	4. Правовые основы регулирования деятельности страховых посредников.	4	2
	5. Посредническая деятельность иностранных страховых	4	2

		организаций.		
		Практические занятия	8	
	1.	Расчет показателей, характеризующих системы продаж страховщика.		
	2.	Определение этапов продвижения страховых продуктов.		
	3.	Выявление факторов, определяющих канал продвижения страховых продуктов.		
	4.	Сравнительный анализ функций специализированных и неспециализированных страховых посредников.		
Тема 1.3. Понятие, организация и структура агентской сети страховой организации.		Содержание	22	
	1.	Сущность, функции и роль агентской сети страховщика.	2	2
	2.	Модели организации агентской сети страховой компании.	4	2
	3.	Функции, задачи и характеристика деятельности страхового агента.	4	2
	4.	Система оплаты труда страховых агентов.	4	2
	5.	Продажа страховых продуктов сетевым методом.	2	2
		Практические занятия	6	
	1.	Расчет системы показателей оценки уровня развития агентской сети. Формирование агентского плана продаж.		
	2.	Разработка системы стимулирования деятельности страховых агентов.		
	3.	Расчет комиссионного вознаграждения и стимулирующих надбавок.		
Тема 1.4. Сущность, функции и роль страхового брокера как посредника страховой организации.		Содержание	16	
	1.	Понятие и характеристика сферы деятельности страхового брокера.	4	2
	2.	Правовое положение и основные требования к деятельности страхового брокера.	4	2
	3.	Государственный надзор за деятельностью страховых брокеров в России.	4	2
	4.	Сравнительный анализ деятельности страховых агентов и страховых брокеров.	4	2

<p>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по страховой тематике (по вопросам параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). Рассмотрение особенностей страховой услуги и факторов, влияющих на цену страховой услуги. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Проработка нормативно-правовой базы и инструктивного материала по осуществлению посреднических продаж страховых продуктов. Самостоятельное изучение истории становления профессии страхового агента. Самостоятельное изучение процесса развития деятельности страхового брокера.</p> <p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка схем-конспектов для систематизации закрепления учебного материала. 2. Подготовка сообщений на следующие темы: <ul style="list-style-type: none"> • Особенности страхового продукта как специфического товара; • Факторы, влияющие на цену страховой услуги; • Структура страховой премии; • Истории становления профессии страхового агента; • Процесса развития деятельности страхового брокера; • Обзор нормативно-правовой базы деятельности страховых посредников; • Предписание органов страхового надзора; • Ограничение, приостановление и отзыв лицензии. 3. Решение типовых задач по изученному теоретическому материалу. 4. Составление и заполнение криптограмм. 		43		
<p>Раздел 2. Осуществление прямых продаж страховых продуктов (по отраслям)</p>		129		
<p>МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)</p>				
<p>Тема 2.1. Прямые продажи, или директ-маркетинг страховой продукции.</p>	<p>Содержание</p>		24	
	1.	<p>Применением компьютерного маркетинга при прямых продажах в страховании с использованием различных средств и каналов (телефон, торговый персонал, почта и т.д.).</p>	8	2
	2.	<p>Сущность и содержание технологии прямых продаж страховых</p>	8	2

		полисов на рабочих местах.		
		Практические занятия	8	
	1.	Проведение сравнительного анализа видов прямых продаж.	2	
	2.	Расчет основных показателей, характеризующих варианты прямых продаж.	2	
	3.	Формирование базы данных прямых продаж страховых продуктов банками.	2	
	4.	Проведение маркетингового анализа рынка при открытии точки продаж страховых продуктов.	2	
Тема 2.2. Менеджмент персонала, осуществляющего прямые продажи страховых продуктов.		Содержание	16	
	1.	Понятие и характеристика менеджмента персонала прямых продаж.	8	2
		Практические занятия	8	
	1.	Расчет показателей при проведении процедуры оценки персонала, связанного с прямыми продажами.	2	
	2.	Составление проекта бизнес-плана открытия точки прямых продаж.	4	
	3.	Определение показателей при использовании бенчмаркетинга для прямых продаж.	2	
Тема 2.3. Предназначение, структура и организация работы контакт-центра страховой организации.		Содержание	24	
	1.	Особенности управления и требования к персоналу контакт-центра.	8	2
	2.	Способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж в работе контакт-центра.	8	2
		Практические занятия	8	
	1.	Разработка требований, предъявляемых к персоналу контакт-центра.	2	
	2.	Расчет и оценка основных показателей работы контакт-центра.	2	
	3.	Формирование оптимальной стратегии и тактики ведения переговоров и продажи страховых продуктов контакт-центром.	2	
	4.	Разработка технологии работы с потенциальным клиентом при формировании индивидуальной базы данных.	2	

<p>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по страховой тематике (по вопросам параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). Рассмотрение особенностей страховой услуги и факторов, влияющих на цену страховой услуги. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Проработка нормативно-правовой базы и инструктивного материала по осуществлению прямых продаж страховых продуктов. Самостоятельное изучение функций и задач менеджмента персонала в страховой организации. Самостоятельное изучение работы современного контакт-центра..</p> <p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка схем-конспектов для систематизации закрепления учебного материала. 2. Подготовка сообщений на следующие темы: <ul style="list-style-type: none"> • Структура и особенности составления проекта бизнес-плана открытия точки прямых продаж; • Виды и характеристика каналов прямых продаж страховых продуктов; • Сущность и формы сотрудничества страховых организаций и банков в страховании; • Средства рекламной компании страховой организации; • Комплексный (пакетный) характер продаж страховых продуктов; • Структура персонала в страховой организации; • Особенности менеджмента персонала в различных стратегиях развития страховой организации; • Аналитический обзор социальных пакетов, предоставляемых страховыми организациями; • Аутсорсинг в страховании; • Бенчмаркетинг в страховании. • Мерчендайзинг-эффективное направление продвижения страховых продуктов. 3. Решение типовых задач по изученному теоретическому материалу. 4. Основные показатели эффективности применения контакт-центра в страховании. 5. Курсовая работа. 	<p>43</p>	
<p>Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе (проекту)</p>	<p>20</p>	
<p style="text-align: center;">Примерная тематика курсовых работ (проектов)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Страховой продукт как товар страхового рынка. 2. Понятие и структура системы продаж страхового продукта. 3. Страховые посредники. 4. Значение и виды рекламной поддержки реализации страховых продуктов. 5. Современные требования к обеспечению и автоматизации офиса страховой организации. 		

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

40.Определение и выплата страхового обеспечения по личному страхованию. 41.Проблемы страхования нетрадиционных рисков (катастрофических, рисков стихийных бедствий, терроризма).			
Раздел 3. Осуществление интернет-продаж страховых полисов (по отраслям)		44	
МДК. 01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)			
Тема 3.1. Структура и организация работы интернет-магазина страховой организации.	Содержание	24	
	1. Сущность и характеристика интернет-маркетинга страховых продуктов.	4	2
	2. Нормативно-правовое регулирование деятельности интернет-магазина страховой организации.	8	2
	3. Научные подходы и основные требования к материально-техническому обеспечению деятельности интернет-магазина.	6	2
	Практические занятия	6	
	1. Расчет и оценка основных показателей работы интернет-магазина. Разработка требований, предъявляемых к персоналу интернет-магазина.	2	
	3. Формирование показателей базы данных при продаже страховых продуктов.	2	
	4. Разработка принципов создания организационной структуры интернет-магазина. Определение показателей для сравнительного анализа интернет-магазинов.	2	
	Тема 3.2. Интернет-магазин как эффективная технология продажи страховых продуктов.	Содержание	20
1. Основные факторы роста продаж страховых продуктов через интернет-магазин.		8	2
2. Современные требования к страховым продуктам при разработке и продаже через интернет-магазин.		8	2
Практические занятия		4	
1. Нормативно-правовое обеспечения работы интернет магазина страховой организации. Сравнительный анализ интернет-магазинов страховых организации РФ.		2	

	2. Разработка показателей контроля работы интернет-магазина страховой организации.	2	
<p>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 3. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по страховой тематике (по вопросам параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). Рассмотрение особенностей страховой услуги и факторов, влияющих на цену страхового интернет-продукта. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Проработка нормативно-правового обеспечения деятельности интернет-магазина страховой организации. Самостоятельное изучение функций и задач менеджмента персонала интернет-магазина страховой организации. Самостоятельное изучение работы современного интернет-магазина.</p> <p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка схем-конспектов для систематизации закрепления учебного материала. 2. Подготовка сообщений на следующие темы: <ul style="list-style-type: none"> • Структура и особенности составления проекта бизнес-плана открытия интернет-магазина СО. • Средства рекламной компании в работе интернет-магазина страховой организации; • Структура персонала интернет-магазина страховой организации; • Анализ работы интернет-магазинов страховых компаний России; • Бенчмаркетинг в работе интернет-магазина страховой организации; • Перспективы и направления дальнейшего развития интернет-магазинов страховых компаний. 3. Решение типовых задач по изученному теоретическому материалу. 4. Основные показатели эффективности работы интернет-магазина страховой организации. 		22	
<p>Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Расчет показателей работы страховых агентов. 2. Составление агентского плана продаж. 3. Система оплаты и стимулирования труда страховых агентов. 4. Системы управления базами данных. 5. Локальные и глобальные компьютерные сети. 6. Формирование базы данных по реализации страховой продукции банками. 7. Анализ показателей работы интернет-магазина страховой организации. 8. Разработка требований при создании и продаже страховых продуктов через интернет-магазин. 		108	

9. Разработка показателей работы контакт-центра страховой организации.		
10. Разработка требований, предъявляемых к персоналу интернет-магазина страховой компании		
11. Формирование агентского плана продаж.		
12. Подбор, обучение и сопровождение страховых агентов.		
13. Показатели работы контакт-центра страховой организации.		
14. Показатели работы интернет-магазина страховой организации.		
15. Подбор, обучение и управление персоналом контакт-центра страховой организации.		
Всего	432	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета Страхового дела, Бухгалтерского учета и аудита в страховых организациях.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- калькуляторы;
- бланки первичных бухгалтерских документов;
- бланки учетных регистров;
- комплект учебно-методической документации.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Синяева В.В. Страховой маркетинг: учебник для бакалавров /под. Ред. В.В синяева. – М.: Вузовской учебник: ИНФРА-М, 2018. – 380.
2. Скамай Л.Г. Страховое дело: учебник и практикум для СПО/ Л.Г. Скамай - 4-е изд. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 322 с.
3. Хоминич И. П., Дик Е. В. Основы страхового дела: учебник и практикум для СПО / под ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 230 с.

Дополнительные источники:

1. Страхование: экономика, организация, управление: [учебник для вузов]: в 2 т. / СПбГУ, экон. факультет; под ред. Г.В. Черновой. – Москва: «Экономика», 2011. – (Учебники экономического факультета СПбГУ.)
2. Страховой менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов /Н.Н. Никулина, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 703.

Интернет-ресурсы:

1. www.allinsurance.ru – Интернет-журнал «Страхование в России».
2. <http://www.svinsurance.ru>
3. <http://www.rosno.ru>
4. <http://www.reso.ru>
5. <http://www.ingos.ru>
6. <http://www.renins.com>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике (квалификационной) в рамках профессионального модуля «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» является освоение теоретических знаний и практических умений модуля.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику, которая проводится концентрированно.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: наличие высшего образования, соответствующего профилю преподаваемого модуля, прохождение стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Реализовывать технологии агентских продаж	Правильное применение способов планирования развития агентской сети в страховой компании; Умение грамотно рассчитывать производительности агентов; применение этики взаимоотношений между руководителями и подчиненными; понятие первичной и полной адаптации агентов в страховой организации; принципы управления агентской сетью и планирование деятельности агента; учитывать в своей работе модели выплаты комиссионного вознаграждения.	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам МДК. 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 продаж 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	Грамотное использование модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и	

продаж.	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.

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.	
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач,	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач; оценка эффективности и качества	

оценивать их эффективность и качество	выполнения.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
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.	