

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

«Утверждаю»
Заместитель директора по УР
_____ Е.Н. Соломирская
« ___ » _____ 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

(базовая подготовка)

2019 г.

Программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Организация-разработчик: ГПОУ «Читинский политехнический колледж»

Разработчик:

А.В. Пыхалова - преподаватель ГПОУ «Читинский политехнический колледж»

Рекомендована Методическим советом ГПОУ «Читинский политехнический колледж»

Заключение Методического совета № ____ от «____» _____ 2019 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 ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	15
5.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	17

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ»

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 Страхование дело (по отраслям)** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) *Организация продаж страховых продуктов* и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке по профессии:

20034 агент страховой.

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: организации продаж страховых продуктов;

уметь:

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;
- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- формировать стратегию разработки страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- определять перспективные каналы продаж;

- анализировать эффективность каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
- проводить анализ качества каналов продаж;

знать:

- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования реализации страховых продуктов;
- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
- принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
- маркетинговые основы розничных продаж;
- методы определения целевых клиентских сегментов;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;
- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
- виды и формы плана продаж;
- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
- методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную;
- слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
- модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
- классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
- каналы розничных продаж в страховой компании;
- факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
- способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
- соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;

- основные показатели эффективности продаж;
- порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
- зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
- коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
- качественные показатели эффективности каналов продаж.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего - 240 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **112 часов;**

самостоятельной работы обучающегося – **56 часов;**

производственной практики – **72 часа.**

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) *Организация продаж страховых продуктов*, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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
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 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

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02.

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов), час.					Практика		
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		учебная	производственная (по профилю специальности)	
			всего	в т.ч. практические занятия	в т.ч. курсовая работа	всего	в т.ч. курсовая работа			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4	Раздел 1. Осуществление планирования и организации продаж в страховании	102	68	26		34				
ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4	Раздел 2. Проведение анализа эффективности продаж	66	44	10		22				
ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4	Производственная практика (по профилю специальности), час.	72								72
	Всего	240	112			56				72

* 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.

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ. 02

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов		240	
МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)		68	
Тема 1.1. Основы финансового планирования страховой организации	Содержание	4	
1	Содержание, цели и особенности финансового планирования страховой деятельности.		2
2	Основные принципы и методы планирования страховой деятельности.		1
Тема 1.2. Основы стратегического планирования в страховой организации	Содержание	8	
1	Маркетинговые исследования страховщика. Формирование продуктовой стратегии.		2
2	Процесс стратегического планирования в страховой организации.		2
	3	Определение стратегии тарифной политики страховщика.	2
	Практические занятия	6	
	Практическое занятие № 1 Формирование продуктовой стратегии.		
	Практическое занятие № 2. Формирование стратегического плана продаж страховых продуктов.		
	Практическое занятие № 3 Разработка маркетинговой стратегии розничных продаж.		
Тема 1.3 . Организация розничных продаж в страховании	Содержание	16	
1	Организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная. Слабые сильные и стороны различных моделей системы продаж.		2
2	Модели соотношения центральных и региональных продаж. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж.		2

	3	Классификация технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж.		2
	4	Каналы розничных продаж в страховой компании. Классификация каналов розничных продаж в страховании		2
	5	Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках. Факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж		2
	Практические занятия		6	
	Практическое занятие № 4 Разработка стандартов обслуживания в клиентоориентированной страховой компании.			
	Практическое занятие №5 Построение организационной структуры розничных продаж в клиентоориентированной страховой компании и анализ её эффективности.			
	Практическое занятие №6 Расчет нормативов в сфере розничных продаж, разработка конкретной технологии продаж. Расчет бюджета продаж.			
Тема 1.4. Основы планирования деятельности страховщика по отраслям	Содержание		4	
	1	Порядок формирования плана доходов и расходов страховой организации.		
	2	Контроль за выполнением плановых показателей деятельности страховой организации.		
	Практические занятия		4	
	Практическое занятие 7 Анализ сбалансированности страхового портфеля.			
Практическое занятие 8 Планирование финансового результата деятельности страховой организации.				
Тема 1.5 Перспективы развития страхового рынка	1.	Место России в мировом страховом рынке. Инвестиционная привлекательность Российского страхового рынка.	8	
	2	Основные тенденции развития отраслей Российского страхового рынка. Характеристика региональной структуры страхового рынка и его оценка.		

	3	Анализ по количеству страховых компаний и величине уставного капитала. Макроэкономические индикаторы развития рынка страхования.		
	Практические занятия		8	
	Практическое занятие №19 Анализ основных показателей страхового рынка.			
	Практическое занятие №10. Основные события на страховом рынке России. Сравнение российского страхового рынка с зарубежными странами.			
	Практическое занятие №11. Анализ страхового рынка Забайкальского края, разработка перспектив его развития			
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 02. МДК 02.01. (Приложение 1) Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ и подготовка к их защите. Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы 1.Подготовить рефератов по темам: « Специфика и формы организации розничной торговли в страховании»; «Методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития»; «Порядок формирования ценовой стратегии»; Презентация по теме: «Перспективы развития страхового рынка в России».			34	
Раздел ПМ 2. Организация продаж страховых продуктов				
МДК 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)			44	
Тема 2.1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение			8	
Содержание				
1	Принципы стратегического учета, его содержание и формы. Методика разработки стратегии деятельности страховой компании.			2
2	Стратегические ключевые показатели деятельности страховой компании			2
3	Цели и задачи управления продажами. Факторы, влияющие на продажи		2	
Тема 2.2. Определение			18	
Содержание				
1	Основные показатели эффективности продаж. Порядок		2	

величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации		определения доходов и прибыли каналов продаж.			
	2	Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж. Ключевые показатели эффективности системы продаж страховой компании.		2	
	3	Определение доходов и расходов каналов продаж. Определение финансовых результатов каналов продаж. Оценка влияния финансового результата каналов продаж на итоговый результат страховой организации		2	
	Практические занятия			6	
	Практическое занятие №13 Порядок определения доходов и расходов каналов продаж на примере конкретной страховой организации Забайкальского края. Оценка эффективности каждого канала продаж				
Тема 2.3. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж		Содержание	18		
	1	Цель, задачи проведения анализа страховой деятельности		3	
	2	Показатели рентабельности страховой деятельности. Показатели, характеризующие результаты работы системы продаж страховщика.		2	
	3	Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: число пунктов продаж и обслуживания покупателей данных продуктов, удельный вес объема продаж через разные каналы продаж, средний платеж на один договор, убыточность страховых операций. Расчет маржинального дохода		2	
	4	Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: объем нового бизнеса за определенный период, маржинальный доход, количество проданных страховых продуктов на одного страхователя, лояльность клиентов, конкурентоспособность тарифов, уровень, расходов, на продажу, производительность персонала. Расчет количество проданных страховых продуктов на одного страхователя		2	
	Практические занятия			4	
	Практическое занятие №14 Анализ показателей на основе				

	выданных данных на примере конкретной страховой организации. (нуждается ли существующая система продаж в настройке или перестройке)		
<p>Самостоятельная работа при изучении раздела 2 ПМ 02. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ и подготовка к их защите. Самостоятельное изучение законодательного и инструктивного материала по темам раздела 2</p> <p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы.(Приложение 1) 1. Составить схему-проект клиентоориентированной модели розничных продаж и оценить эффективность данной модели; Подготовить доклады по темам: «Задачи анализа в страховой компании», «Тенденция и динамика развития определенных каналов продаж страховых продуктов в страховых компаниях»</p>		22	
<p>Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ: - изучение каналов продаж страховых продуктов и работа с каналами продаж (агенты, брокеры, агентские сети); - составление плана продаж по каналам и контроль его исполнения; - оценка эффективности компании в целом, также каждого канала продаж в отдельности.</p>		72	
Всего		240	

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 ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета «Междисциплинарных курсов».

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- комплект нормативной документации;

Технические средства обучения: компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиа проектор.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Налоговый Кодекс РФ
2. Трудовой Кодекс РФ
3. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями)
4. Галаганов В.П. Страхование дело (9-е изд., стер.) учебник 2017
5. Турков А.М. Организация продаж страховых продуктов (1-е изд.) учебник 2017 г
6. Под ред. Хоминич И.П., Дик. Е.В. Организация страхового дела. Учебник и практикум для СПО 2019 год

Дополнительные источники:

1. Федорова, Т.А. Страхование: Учебник /Под ред. Федоровой Т.А., - 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Экономист, 2006.-875 с.
2. Вещунова, Т.А. Бухгалтерский учет в страховых компаниях: учебно-практическое пособие / Т.А. Вещунова. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008.- 608 с.
3. Архипов, А.П. Финансовый менеджмент в страховании, / А.П. Архипов. – М. Академия. – 2010. – 267 с.
4. Галаганов, В.П. Страхование дело: учебник / В.П. Галаганов. - М.: Академия, 2012. - 272 с.
1. Никулина, Н.Н. Страхование. Теория и практика: учебное пособие / Н.Н. Никулина, Березина С.В. - Издательство: Юнити-Дана, 2011 г

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.consultant.ru> - Справочная правовая систем «Консультант плюс»;
2. <http://www.rgs.ru> – ОАО «Росгосстрах»;
3. <http://www.uralsibins.ru>- СГ «УралСиб»;
4. <http://www.ingos.ru> – ОСаО «Ингосстрах»;
5. <http://www.rosno.ru> – РОСНО;
6. <http://www.soglasie.ru>- СК «Согласие»;

7. <http://www.reso.ru> – СК «Ресо-Гарант»;
8. <http://www.vsk.ru> – Страховой дом ВСК;
9. <http://www.progress.ru> – ОАО СК «Прогресс-Гарант»;
10. <http://www.gutains.ru> – СК «Гута-страхование»;
11. <http://www.insur-info.ru/>;
12. <http://straxbiz.ru/str-soc-1.html>;
13. <http://www.assor.ru/Autoassurance>;
14. <http://www.sibspas.ru/>;
15. <http://www.gskk.ru/>;
16. http://mirslouvrei.com/coNoteNot_yur/ZAPASN№YE-FON№DY-14387.html;
17. <http://www.glossary.ru/>;
18. Николенко Н. ССП – роскошь или необходимость? URL: <http://www.insur-info.ru/printable/comments/470/>.
19. <http://www.insur-info.ru/> Атлас страхования, Страховой бизнес, Страховой дозор, Страховой эксперт.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоению профессионального модуля «Организация продаж страховых продуктов» должно предшествовать изучение следующих профессиональных модулей ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании», ПМ 05.«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям, рабочим, должностям служащих».

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

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

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

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин.

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

Результаты (освоенные профессиональ ные	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
1	2	3
ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж	<ul style="list-style-type: none"> - уметь анализировать основные показатели страхового рынка; - выявлять перспективы развития страхового рынка; - применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; - формировать стратегию разработки страховых продуктов; - составлять стратегический план продаж страховых продуктов; - составлять оперативный план продаж; - рассчитывать бюджет продаж; - контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения; - выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; - проводить анализ эффективности организационных структур продаж; - организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; - определять перспективные каналы продаж; - анализировать эффективность каждого канала; - определять величину доходов и прибыли канала продаж; - оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; - рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика; - проводить анализ качества каналов продаж. 	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - защиты практических заданий; - контрольные срезы по темам - тестирование; - устного опроса. <p>Дифференцированный зачет по МДК и по производственной практике</p>
ПК 2.2. Организовывать розничные продажи	<ul style="list-style-type: none"> - использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования; - оценивать страховую стоимость; - устанавливать страховую сумму; - рассчитывать страховую премию; - составлять оперативный план продаж; - рассчитывать бюджет продаж; - контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения; - организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж. 	

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании	<ul style="list-style-type: none"> - применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж продуктов; - выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; - проводить анализ эффективности организационных структур продаж; - организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж.
ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта	<ul style="list-style-type: none"> - определять перспективные каналы продаж; - анализировать эффективность каждого канала; - определять величину доходов и прибыли канала продаж; - оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; - рассчитывать коэффициенты рентабельности 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 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,	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения.	

потребителями.		
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.	

<i>Наименование работы</i>	<i>Количество часов</i>
ПМ 02. МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	34
Работа с конспектом лекций	6
Конспектирование текста в дополнительной учебной литературе по теме «Виды моделей розничных продаж в страховании»	2
Подготовка списка клиентов для клиентоориентированной модели розничных продаж	2
Подготовка презентации по теме «Маркетинговые отделы в страховых компаниях России»	2
Подготовка доклада по теме «Методы разработки плана продаж»	4
Составить классификацию технологий продаж в рознице: по продукту	2
Составить сравнительную таблицу прямых и посреднических каналов продаж страховых продуктов	2
Подготовка доклада по теме «Виды каналов продаж страховых продуктов в с/к по Забайкальском краю» (ск на выбор)	2
Подготовить реферат по темам: « Специфика и формы организации розничной торговли в страховании»; «Методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития»; «Порядок формирования ценовой стратегии»;	6
Презентация по теме: «Перспективы развития страхового рынка в России».	4
Составить 2 карточки «лото» (вопрос, ответ) по ранее изученному материалу.	2
ПМ 02. МДК 02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)	22
Работа с конспектом лекций	4
Подготовка реферата по теме «Экспресс-продукты страхового рынка России»	4
Составить список показателей эффективности продаж страховых продуктов в с/к	2
Подготовить доклады по темам: «Задачи анализа в страховой компании», «Тенденция и динамика развития определенных каналов продаж страховых продуктов в страховых компаниях»	4
Решение задач	2
Составить схему-проект клиентоориентированной модели розничных продаж и оценить эффективность данной модели;	4
Решение задач по теме «Коэффициент рентабельности каналов продаж страховых продуктов»	2