

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

по профессиональному модулю

ПМ.02

Организация продаж страховых продуктов

По специальности

38.02.02

Страховое дело

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 Страхование дело

в части освоения основных видов 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.

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:

- Организации продаж страховых продуктов

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 обучения
Организация продаж страховых продуктов	ПК 2.1	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование продаж
	ПК 2.2	Организовывать розничные продажи
	ПК 2.3	Реализовывать различные технологии розничных продаж
	ПК 2.4	Анализировать эффективность канала продаж
	ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии,
	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 ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план производственной практики

Коды компетенций	Код и наименование профессионального модуля	Виды работ	Количество часов
ПК4.1 – 4.6 ОК 2-9	ПМ02 «Организации продаж страховых продуктов»	- изучение каналов продаж страховых продуктов и работа с каналами продаж (агенты, брокеры, агентские сети);	14
		- составление плана продаж по каналам и способы контроля его исполнения;	14
		- оценка эффективности каждого канала продаж в отдельности.	8
	Всего часов		36

3.2. Содержание производственной практики

Код и наименование профессиональных модулей	Виды работ	Содержание работ	Объем часов
ПМ02 «Организации продаж страховых продуктов»	- изучение каналов продаж страховых продуктов и работа с каналами продаж (агенты, брокеры, офисный, корпоративный, партнерский);	Принципиальные отличия в организации продаж по каналам: Агентский Офисный Партнерский Корпоративный	14
	- анализ плана продаж по каналам и способы контроля его исполнения по периодам;	Анализ выполнения плана продаж по каналам : Агентский Офисный Партнерский Корпоративный Причины и следствия не выполнения плана	14
	- оценка эффективности каждого канала продаж в отдельности.	Оценка эффективности каналов для СК: Агентский, Офисный, Партнерский, Корпоративный	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: «*Организации продаж страховых продуктов*»

Результаты (освоенные профессионал ьные	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
1	2	3
<p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж</p>	<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 канала⁴ продаж; - определять величину доходов и прибыли канала продаж; - оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; 	<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
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
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.

Вид профессиональной деятельности: «Организации продаж страховых продуктов»

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 молодежной политики Забайкальского края

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

ПМ.02 «Организации продаж страховых продуктов»

Ф.И.О. студента _____

Учебная группа _____ Курс _____

Специальность *Страховое дело*

Сроки практики _____

№	Содержание заданий	Кол-во часов	ОК ПК
1	Принципиальные отличия в организации продаж по каналам: Агентский Офисный Партнерский Корпоративный	7	ПК 2.1-2.1 ОК1-2
2	Анализ выполнения плана продаж по каналам : Агентский Офисный Партнерский Корпоративный Причины и следствия не выполнения плана	7	ПК 2.3 ОК 3-4
3	Оценка эффективности каналов для СК: Агентский, Офисный, Партнерский, Корпоративный	7	ПК 2.4 ОК5-9

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

Дата «___» _____ 201__ г.

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

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)
- изучение каналов продаж страховых продуктов и работа с каналами продаж (агенты, брокеры, офисный, корпоративный, партнерский);	
- анализ плана продаж по каналам и способы контроля его исполнения по периодам;	
- оценка эффективности каждого канала продаж в отдельности.	

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

Оценка уровня освоения профессиональных компетенций (элементов компетенций)

Наименование профессиональных компетенций	Уровень освоения*
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	

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) 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)