

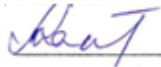
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
**ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**  
\_\_\_\_\_  
(Техникум Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова)

**Утверждено**

На заседании ЦМК профессиональных модулей  
специальностей экономического профиля

Протокол № 2 от 14 сентября 2020г.

Председатель ЦМК



/Н.Г. Майшева/

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**  
**по МДК 01.01 Организация посреднических продаж через страховых агентов и брокеров**  
**(по отраслям)**  
**ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании**

Специальность:  
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Пермь 2020

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), положения об учебной и производственной практике в структурных подразделениях СПО федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», утвержденного Ученым советом; положения Пермского института (филиала) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» о практике студентов, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования, принято Советом Пермского (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова и рабочей программы профессионального модуля ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

Организация-разработчик: Техникум ПИ (ф) РЭУ имени Г.В. Плеханова

Разработчики (составители): В.С. Склифус, преподаватель ПИ (ф) РЭУ имени Г.В. Плеханова

**Рецензент:** Петрунькина Л.Г., преподаватель высшей квалификационной категории Пермского финансово-экономического колледжа – филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

СОГЛАСОВАНА:  
зам. директора СПАО «РЕСО-Гарантия»

 /Белорусова С.В. /

## Содержание

|                                                                                  |           |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ .....                     | 4         |
| 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ..... | 5         |
| 3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....                                     | 7         |
| 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ..                     | 8         |
| 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ .....        | 9         |
| 6. ОФОРМЛЕНИЕ ОТЧЕТА ПО ПРАКТИКЕ .....                                           | 9         |
| 7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ: .....                                                 | 11        |
| <b>ПРИЛОЖЕНИЯ .....</b>                                                          | <b>13</b> |

## 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (по профилю специальности)

**Область применения программы производственной практики (по профилю специальности) по МДК 01.01 Организация посреднических продаж через страховых агентов и брокеров (по отраслям) ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании**

**1.1.** Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) в части освоения видов профессиональной деятельности (ВПД): **Реализация различных технологий розничных продаж в страховании**

**1.2. Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности):** формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций, приобретение опыта практической работы по специальности.

**Требования к результатам освоения производственной практики (по профилю специальности)**

В результате прохождения производственной практики (по профилю специальности), реализуемой в рамках профессионального модуля **ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании**, обучающийся должен **приобрести практический опыт работы:**

| ВПД                                                                  | Практический опыт работы                                                       |
|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании | Выполнение работ по реализации различных технологий продаж страховых продуктов |

Обучающиеся с целью приобретения навыков практической работы проходят производственную практику по профессиональному модулю ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании в страховых компаниях г. Перми и Пермского края.

**1.3. Количество часов на освоение программы производственной практики (по профилю специальности) по специальности:**

В рамках освоения МДК 01.01 Организация посреднических продаж через страховых агентов и брокеров (по отраслям) профессионального модуля 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании- 36 часов.

Практика обучающихся имеет продолжительность 1 неделя (6 рабочих дней).

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ

Результатом производственной практики является освоение обучающимися профессиональных и общих компетенций в рамках ПМ.01.

| Код                                                                                                                                                       | Наименование результата обучения по специальности                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж                                                                                                         | Планирование развития агентской сети в страховой компании. Управление агентской сетью и планирование деятельности агента. Знание первичной и полной адаптации агентов в страховой компании, и способов мотивации агентских продаж;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.                                                                   | Планирование и организация продаж страховых услуг по через страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж                                                                                            | Умение привлечения сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, ЗАГСы и т.д.;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж                                                                                                        | Понимание психологии и этики телефонных переговоров;<br>понимание предназначения, состава и организации работы, ИТ- обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;<br>понимание особенностей управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;<br>владение навыками продаж страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;<br>умение передачи в аутсорсинг контакт-центра;<br>владение навыками работы по способам комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;<br>владение принципами создания организационной структуры персональных продаж; |
| ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании                                                                             | Понимание сущности теоретических основ организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.<br>Умение по определению степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.                                              | Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявляет к ней устойчивый интерес                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество | Организовывает собственную деятельность, составляя бизнес-план, выбирает систему налогообложения и выбирает типовые методы и способы выполнения профессиональных задач. Оценивает их эффективность и качество                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

|                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.                                                                | Принимает решения в стандартных и нестандартных ситуациях, оценивает риски и несет ответственность за принятое решение.                                                                                        |
| ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. | Осуществляет поиск информации, необходимую для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития, используя законодательную, профессиональную и страховую документацию. |
| ОК 5. Использовать современные информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.                                                      | Владеет информационной культурой, анализирует и оценивает информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.                                                                               |
| ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.                                                           | Работает в коллективе и команде, эффективно общается с коллегами, руководством, потребителями.                                                                                                                 |
| ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.                                                      | Берет 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.    | Самостоятельно определяет задачи профессионального и личностного развития, занимается самообразованием, осознанно планирует курсы по повышению квалификации.                                                   |
| ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.                                                                      | Ориентируется в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.                                                                                                                              |

### **3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ по МДК 01.01 Организация посреднических продаж через страховых агентов и брокеров (по отраслям)**

#### **ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании**

##### **3.1. Виды работ**

| <b>Виды работ</b>                                                                      | <b>Содержание работ</b>                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Вводный инструктаж.                                                                 | Знакомство с инструкцией по технике безопасности. Пройти обязательный инструктаж по охране труда и технике безопасности в организации (предприятии)                                      |
| 2. Агентский план продаж. Производительность и эффективность работы страховых агентов. | 1. Составить план продаж для 10-и страховых агентов в разрезе видов страхования в зависимости от присвоенной категории страхового агента. Проанализировать эффективность его исполнения. |
| 3. Обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов.             | 1. Составить план - график по обучению вновь принятых страховых агентов.<br>2. Приложить план - схему лекции по теме обучения.                                                           |

|                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4. Порядок ведения переговоров с клиентом | 1. Описать психологию и этику телефонных переговоров.<br>2. Описать ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании.<br>3. Осуществлять продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам.<br>4. Описать принципы создания организационной структуры персональных продаж. |
|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### **3.2. Календарно-тематический план производственной практики по МДК 01.01 Организация посреднических продаж через страховых агентов и брокеров (по отраслям) ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании**

Обучающиеся с целью приобретения навыков практической работы проходят производственную практику по МДК 01.01 **Организация посреднических продаж через страховых агентов и брокеров (по отраслям) ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании** на предприятиях (организациях) г. Перми и Пермского края.

Примерное распределение времени практики по разделам ПМ.01:

| Раздел                                                                                                           | Число рабочих дней |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| 1. Оформление агентского плана продаж для 10-и агентов. Проведение анализа производительности страховых агентов. | 2                  |
| 2. Описание порядка ведения переговоров с потенциальными клиентами.                                              | 2                  |
| 3. Оформление отчета                                                                                             | 2                  |
| <b>ИТОГО:</b>                                                                                                    | <b>6</b>           |

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

### **4.1. Требования к условиям проведения производственной практики (по профилю специальности)**

Реализация программы предполагает проведение производственной практики (на предприятиях/организациях на основе прямых договоров, заключаемых между образовательным учреждением и каждым предприятием/организацией, куда направляются обучающиеся

### **4.2. Общие требования к организации образовательного процесса**

Производственная практика (по профилю специальности) проводится концентрировано в рамках профессионального модуля ПМ 01.

### **4.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Руководство производственной практикой осуществляют преподаватели, а также работники предприятий/организаций, закрепленные за обучающимися.

Преподаватели должны иметь высшее профессиональное образование по профилю специальности, проходить обязательную стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

### **4.4. Информационное обеспечение обучения**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
2. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 № 81-ФЗ
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
4. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ.

5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ.
6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ.
7. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
8. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
9. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

#### **Профессиональные базы данных, информационно-справочные систем**

- Информационно правовой портал - <http://konsultant.ru/>
- Информационно правовой портал - <http://www.garant.ru/>
- Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации - <https://www.minfin.ru/>
- Официальный сайт Пенсионного фонда России – <http://www.pfrf.ru/>
- Официальный сайт Фонда социального страхования - <http://fss.ru/>
- Официальный сайт Фонда обязательного медицинского страхования - <http://www.ffoms.ru/>
- Библиотека экономической и управленческой литературы - <http://eup.ru/Catalog/All-All.asp>
- Электронная библиотека экономической и деловой литературы - <http://www.aup.ru/library/>
- Экономико–правовая библиотека - <http://www.vuzlib.net>
- Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>
- Электронно-библиотечная система «Znaniium». Режим доступа <http://znaniium.com>

### **5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

Контроль и оценка результатов освоения производственной практики осуществляется преподавателем-руководителем практики в форме проверки и защиты отчетов по производственной практике, проводимой в рамках профессионального модуля ПМ 01.

По завершению изучения междисциплинарных курсов и прохождения производственной практики по МДК 01.01 Организация посреднических продаж через страховых агентов и брокеров (по отраслям) в рамках ПМ.01 обучающийся сдает экзамен (квалификационный) по профессиональному модулю.

### **6. ОФОРМЛЕНИЕ ОТЧЕТА ПО ПРАКТИКЕ**

Оптимальный объем отчета по производственной практике – 10-20 страниц машинописного текста.

Нумерация страниц проводится внизу, по центру страницы, арабскими цифрами. При этом первая страница не нумеруется, то есть нумерация начинается со страницы «Содержание» с цифры «2». В работе используется сквозная нумерация страниц.

Расстояние между заголовком и текстом составляет 2 интервала, а между заголовками раздела и подраздела - 1 интервал (1,0 межстрочный интервал).

Текст Отчета по практике печатается на стандартных листах формата А4 с одной стороны шрифтом Times New Roman, размер – 14, поля: слева – 3,5 см, сверху – 2,5 см, справа – 2 см, внизу – 2 см, абзацный отступ – 1,25см, сноски, таблицы (шрифт – 12, через 1 интервал), переносы слов по слогам делаются по всему тексту отчета.

Основной текст Отчета печатается 1,5 межстрочным интервалом компьютерного набора. Выравнивание текста устанавливается «По ширине страницы».

Отчет о практике должен содержать ответы на все вопросы программы практики и быть составленным в строгом соответствии с ней. В отчете излагаются конкретные вопросы организации учета на конкретном предприятии (организации) с отражением особенностей организации учета именно на этом предприятии (организации), а не в целом по отрасли. Приложением к отчету являются документы, составленные обучающимся, на которые даются



ссылки в текстовой части отчета и которые должны отражать особенности организации учета на предприятии (организации), текстовая часть не должна содержать выписки из учебников и нормативно-законодательных актов.

Структура отчета:

- титульный лист (Приложение),
- содержание с нумерацией страниц,
- основная часть,
- приложения (документы организации, таблицы, схемы, расчеты и т.п.).

К отчету должны быть приложены подписанные и заверенные печатью организации следующие шаблоны:

- дневник практики (Приложение),
- аттестационный лист по практике (Приложение).

Отчет вместе с договором, заданием, заполненными шаблонами (с подписью и печатью организации-базы практики) должен быть сдан в последний день прохождения практики.

Результат защиты оценивается дифференцированным зачетом.

## 7. Фонд оценочных средств по производственной практике

| № п/п | Наименование оценочного средства | Краткая характеристика оценочного средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Представление оценочного средства |
|-------|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| 1.    | Отчет по практике                | Продукт самостоятельной работы обучающегося, предусматривающее изучение выбранных источников по практике, способствующее развитию навыков самостоятельной работы с информационными источниками. Представляет собой краткое описание выполненных заданий рабочей программы производственной практики. Направлен на закрепление знаний по темам производственной практики, полученных при освоении учебных дисциплин и междисциплинарных курсов, их расширение и углубление. | Текст отчета                      |
| 2.    | Дневник практики                 | Документ, предназначенный для отражения самостоятельной работы обучающегося позволяющий оценивать уровень усвоения им учебного материала. Практикант ежедневно фиксирует все виды работ, выполняемых при прохождении производственной практики                                                                                                                                                                                                                             | Заполненный дневник               |
| 3.    | Аттестационный лист              | Документ, формируемый руководителями производственной практики от предприятия (организации), содержит сведения об уровне выполнения обучающимся заданий во время прохождения производственной практики.                                                                                                                                                                                                                                                                    | Заполненный аттестационный лист   |
| 4.    | Доклад                           | Сообщение на защите отчета по производственной практике Продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов при прохождении производственной практики                                                                                                                                                                                                                                          | Публичное выступление             |
| 5.    | Собеседование                    | Оценка работы студента при прохождении производственной практики, призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных им знаний, приобретения навыков самостоятельной работы.                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Ответы на дополнительные вопросы  |

### Критерии оценки выполнения отчета по практике

| № п.п. | Шкала оценивания | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.     | отлично          | <ul style="list-style-type: none"> <li>– соответствие содержания отчета программе прохождения производственной практики – отчет составлен в полном объеме;</li> <li>– задания производственной практики выполнены полностью;</li> <li>– структурированность (четкость, нумерация страниц, оформление отчета);</li> <li>– отчет сдан своевременно.</li> </ul> |

|    |                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2. | хорошо              | <ul style="list-style-type: none"> <li>– соответствие содержания отчета программе прохождения производственной практики – отчет составлен в полном объеме;</li> <li>– задания производственной практики выполнены полностью;</li> <li>– оформление отчета не в полном объеме соответствует требованиям;</li> <li>– отчет сдан своевременно.</li> </ul>              |
| 3. | удовлетворительно   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– соответствие содержания отчета программе прохождения производственной практики - отчет составлен в полном объеме;</li> <li>– задания производственной практики выполнены не в полном объеме;</li> <li>– оформление отчета не в полном объеме соответствует требованиям;</li> <li>– нарушены сроки сдачи отчета.</li> </ul> |
| 4. | неудовлетворительно | <ul style="list-style-type: none"> <li>– соответствие содержания отчета программе прохождения производственной практики – отчет составлен не в полном объеме;</li> <li>– задания производственной практики выполнены не в полном объеме;</li> <li>– оформление отчета не соответствует требованиям;</li> <li>– нарушены сроки сдачи отчета.</li> </ul>              |

### Критерии оценки заполнения дневника

| № п/п | Шкала оценивания    | Критерии оценивания                                                                                                                                                            |
|-------|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.    | отлично             | Оформление дневника соответствует требованиям, виды выполненных работ изложены четко, грамотно, отсутствуют критические замечания руководителя практики от организации.        |
| 2.    | хорошо              | Оформление дневника соответствует требованиям, виды выполненных работ изложены четко, грамотно, имеются замечания руководителя практики от организации.                        |
| 3.    | удовлетворительно   | Оформление дневника соответствует требованиям не в полном объеме, виды выполненных работ изложены нечетко, имеются критические замечания руководителя практики от организации. |
| 4.    | неудовлетворительно | Оформление дневника не соответствует требованиям, виды выполненных работ изложены нечетко, дана отрицательная характеристика руководителя практики от организации.             |

### Критерии оценивания доклада

| № п/п | Шкала оценивания | Критерии оценивания |
|-------|------------------|---------------------|
|       |                  |                     |

|    |                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | отлично             | обучающийся демонстрирует системность и глубину знаний, полученных при прохождении производственной практики                                                                                                                                                                     |
| 2. | хорошо              | обучающийся демонстрирует достаточную полноту знаний в объеме программы производственной практики, при наличии лишь несущественных неточностей в изложении содержания основных и дополнительных ответов                                                                          |
| 3. | удовлетворительно   | обучающийся демонстрирует недостаточно последовательные знания по вопросам программы производственной практики, использует специальную терминологию, но могут быть допущены 1-2 ошибки в определении основных понятий, которые обучающийся затрудняется исправить самостоятельно |
| 4. | неудовлетворительно | обучающийся демонстрирует фрагментарные знания в рамках программы производственной практики, не владеет минимально необходимой терминологией                                                                                                                                     |

### Критерии оценивания собеседования

| № п/п | Шкала оценивания    | Критерии оценивания                                                                                                                 |
|-------|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.    | отлично             | на заданные вопросы обучающихся представил четкие и полные ответы                                                                   |
| 2.    | хорошо              | на заданные вопросы обучающийся представил полные ответы, однако отмечены погрешности в ответе, скорректированные при собеседовании |
| 3.    | удовлетворительно   | на заданные вопросы обучающихся представил не полные ответы                                                                         |
| 4.    | неудовлетворительно | на заданные вопросы обучающихся не представил ответы                                                                                |

Общая оценка выводится как среднеарифметическая величина отдельных оценок по всем оценочным средствам (согласно перечню оценочных средств), округленная до целого значения 5 (отлично), 4 (хорошо), 3 (удовлетворительно), 2 (неудовлетворительно).

## ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»  
Техникум Пермского института (филиала)

### Отчет

по производственной практике

ПП. ПМ 01.01 Организация посреднических продаж через страховых агентов и брокеров  
(по отраслям)

ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

Специальность 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Студент \_\_\_\_\_  
(подпись) (фамилия, имя, отчество)

Группы \_\_\_\_\_

Руководитель практики от организации

\_\_\_\_\_  
(должность)  
\_\_\_\_\_  
(подпись) (фамилия, имя, отчество)

МП « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 года

Руководитель практики от техникума

\_\_\_\_\_  
(подпись) (фамилия, имя, отчество)  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 года

Пермь, 2019

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

«**Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова**»

Техникум Пермского института (филиала)

**АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ**

**(характеристика профессиональной деятельности обучающегося во время практики)**

\_\_\_\_\_  
Фамилия, Имя, Отчество

Обучающийся на \_\_\_\_\_ курсе по специальности СПО

38.02.02 Страхование дело (по отраслям) Группа \_\_\_\_\_

успешно прошел (ла) производственную практику

ПП по МДК 01.01 Организация посреднических продаж через страховых агентов и брокеров (по отраслям)

по профессиональному модулю

ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

в объеме \_\_\_\_\_ часов с «\_\_» \_\_\_\_\_ 2019 г. по «\_\_» \_\_\_\_\_ 2019 г.

1. Виды и объём работ, выполненные обучающимся во время практики

| Виды работ         | Объём выполненных работ (часов) |
|--------------------|---------------------------------|
|                    |                                 |
|                    |                                 |
|                    |                                 |
|                    |                                 |
| <b>Итого часов</b> | 36 часов                        |

2. Качество выполнения работ в соответствии с требованиями программы практики:

\_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ )  
*Оценка* *подпись*

3. База прохождения практики

Предприятие (организация): Наименование \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Руководитель практики от

предприятия (организации)

Должность \_\_\_\_\_

ФИО \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Дата « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

М.П.