

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Профессионального модуля **ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании (по отраслям)**

Код, специальность **38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»**

Образовательная база подготовки основное общее образование

форма обучения **очная**

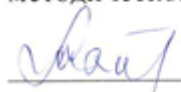
СОГЛАСОВАНА:

Цикловой методической комиссией
профессиональных модулей
специальностей экономического
профиля техникума ПИ (ф) РЭУ им.
Г.В. Плеханова


Рабочая программа профессионального
модуля разработана на основе федерального
государственного образовательного стандарта
(далее – ФГОС) по специальности среднего
профессионального образования (далее - СПО)
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»
(базовой подготовки) утверждённого приказом
Министерства образования и науки
Российской Федерации от 28.07.2014 года №
833 и профессионального стандарта
«Специалист по страхованию», утверждённого
приказом Минтруда России № 186н от
23.03.2015 г.

Протокол № 2
от «12» сентября 2019 года

Председатель цикловой
методической комиссии

 /Майшева Н.Г./

Заместитель директора по учебно-
воспитательной работе
Яковлев В.Н./



Составители (авторы):

Склифус В.С. преподаватель высшей
квалификационной категории техникума
Пермского института (филиал) РЭУ
им. Г.В. Плеханова
Горбунова С.В. преподаватель первой
квалификационной категории техникума
Пермского института (филиал) РЭУ
им. 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

	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	23
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	26

ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

1.1 Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее - рабочая программа) - является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 38.02.02 «**Страховое дело (по отраслям)**» (базовой подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Реализация различных технологий розничных продаж в страховании** (по отраслям) и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. 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 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

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

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

иметь практический опыт:

реализации различных технологий продаж страховых продуктов

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 по данным 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.

В соответствии с Профессиональным Стандартом «Специалист по страхованию» рег.номер 444 утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 23 марта 2015 г. № 186н для выполнения трудовой функции с целью овладения профессиональной деятельности «Страхование (перестрахование)» и соответствующими компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь трудовые действия:

- изучение спроса на страховые услуги;
- анализ предложения на рынке страховых услуг;
- анализ ценовых условий страхования;
- прогнозирование потенциального спроса на страховую защиту в корпоративном секторе;
- прогнозирование потенциального спроса на страховую защиту у граждан;
- анализ действующих условий страхования;
- подготовка предложения по улучшению страховых продуктов;
- изучение каналов продаж;
- выбор способа продажи страховой услуги;
- создание агентской сети;
- взаимодействие со страховыми агентами;
- консультирование клиентов;
- подбор условий страхования;
- разработка сервисных условий договора страхования;
- включение дополнительных условий договора страхования.

уметь:

- изучать спрос на страховые услуги;
- анализировать страховые продукты;
- разрабатывать новые условия страхования;
- оценивать платежеспособный спрос на страховые услуги;
- формировать ассортимент страховых услуг;
- привлекать клиентов;
- реализовывать продукты в массовых видах страхования;
- организовывать агентские сети;
- информировать клиентов об условиях страхования;
- владеть различными технологиями продаж страховых продуктов;
- обладать коммуникативностью.

знать:

- гражданское законодательство Российской Федерации;
- нормативные правовые акты в сфере страхования;
- теория страхования;
- страховое дело;
- практические аспекты страхования;
- маркетинг в страховании;
- маркетинговые исследования рынка страховых услуг;
- продвижение страховых продуктов;
- технологии продаж в страховании;
- потребительское поведение.

другие характеристики:

креативность и поиск инновационных методов продаж

1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

максимальная учебная нагрузка обучающегося - 594 часа, в том числе:
обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося 344 часа;

самостоятельная работа обучающегося – 158 часов;
 консультации – 20 часов;
 учебная практика – 36 часов;
 производственная практика – 36 часов.

Итоговая аттестация в форме квалификационного экзамена

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) **Реализация различных технологий розничных продаж в страховании (по отраслям)**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 1.2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
ПК 1.3.	Реализовывать технологии банковских продаж.
ПК 1.4.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
ПК 1.5.	Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
ПК 1.6.	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
ПК 1.7.	Реализовывать директ-маркетинг как технология прямых продаж.
ПК 1.8.	Реализовывать технологии телефонных продаж.
ПК 1.9.	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
ПК 1.10.	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 в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за 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

3.1. Тематический план профессионального модуля

Код профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	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. конс.)	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	МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	261	177	64	-	84	-	-	
ПК 1.5-1.6	МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	89	63	30	-	26	-	-	
ПК 1.7-1.10	МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	152	104	58	-	48		-	
	Консультации	20	20						
	Учебная практика по профилю специальности	36						36	
	Производственная практика	36							36
Всего:		594	364	152	-	158	-	36	36

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 работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)		177	
Тема 1.1. Реализация технологии агентских продаж	Содержание учебного материала	38	
	Лекции	28	
	1. Лекция 1. Страховой агент: содержание понятия, цели, задачи, функции, типы, технологии работы.	2	1
	2. Лекция 2. Требования к уровню культуры, квалификации, личным качествам страхового агента.	2	1
	3. Лекция 3. Права и обязанности страхового агента.	2	1
	4. Лекция 4. Ответственность страхового агента. Содержание агентского договора.	2	1
	5. Лекция 5. Этапы работы страхового агента: поиск клиента, подготовка к визиту, выявление потребностей клиента.	2	1
	6. Лекция 6. Аргументация и представление определенных страховых услуг и страховых продуктов клиенту, преодоление возражений клиента.	2	1
	7. Лекция 7. Техническая подготовка договора страхования по страхованию личных видов страхования.	2	1
	8. Лекция 8. Техническая подготовка договора страхования по страхованию имущественных видов страхования.	2	1
	9. Лекция 9. Заключение договоров страхования страховым агентом.	2	1
	10. Лекция 10. Обеспечение регулярных контактов со страхователем, их содержание.	2	1
	11. Лекция 11. Агентская сеть: содержание понятия, цели создания, особенности функционирования.	2	1

	12.	Лекция 12. Принципы управления агентской сетью.	2	1
	13.	Лекция 13. Формирование плана рекрутинга агентов: источники, формы и методы.	2	1
	14.	Лекция 14. Разработка плана мероприятий и бюджета по развитию агентской сети.	2	1
	Практические занятия		10	
	1.	Практическое занятие 1. Разработка должностной инструкции страхового агента.	2	1,2
	2.	Практическое занятие 2. Заполнение агентского договора, договора ГПХ на оказание услуг	2	1,2
	3.	Практическое занятие 3. Материальная ответственность страхового агента. Оформление договора о полной материальной ответственности.	2	1,2
	4.	Практическое занятие 4. Планирование количества продавцов во вновь, открываемой точке продаж на территории региона.	2	1,2
Тема 1.1. Производительность и эффективность работы страховых агентов.	5.	Практическое занятие 5. Тренинг «Психологические методы воздействия на клиента страховой компании»	2	1,2
	Содержание учебного материала		20	
		Лекции	10	
	1.	Лекция 15. Модель построения агентской сети и технология реализации агентских продаж: технология свободных агентов.	2	1
	2.	Лекция 16. Модель построения агентской сети и технология реализации агентских продаж: технология развития продаж через агентских менеджеров.	2	1
	3.	Лекция 17. Модель построения агентской сети и технология реализации агентских продаж: технология развития продаж через агентства.	2	1
	4.	Лекция 18. Модель построения агентской сети и технология реализации агентских продаж: модель «Генеральный агент», пирамидальная структура, многоуровневая сеть.	2	1
	5.	Лекция 19. Рассмотрение особенностей каждой модели агентских продаж исходя из общей логики создания и развития агентской сети. Сильные и слабые стороны различных моделей агентских продаж.	2	1
	Практические занятия		10	2
	1.	Практическое занятие 6. Сравнительный анализ особенностей каждой модели агентских продаж: модель свободных агентов, через агентских менеджеров.	2	1,2
	2.	Практическое занятие 7. Сравнительный анализ особенностей каждой модели	2	1,2

		агентских продаж модель «Генеральный агент».		
	3.	Практическое занятие 8. Сравнительный анализ особенностей каждой модели агентских продаж модель «Пирамидальная структура».	2	1,2
	4.	Практическое занятие 9. Сравнительный анализ особенностей каждой модели агентских продаж модель «Многоуровневая сеть».	2	1,2
	5.	Практическое занятие 10. Сравнительный анализ особенностей каждой модели агентских продаж исходя из общей логики создания и развития агентской сети.	2	1,2
Тема 1.2. Агентский план продаж.	Содержание учебного материала		26	
		Лекции	16	
	1.	Лекция 20. Планирование развития агентской сети в страховой компании в соответствии с выбранной моделью.	2	1
	2.	Лекция 21. Разработка агентского плана продаж компании.	2	1
	3.	Лекция 22. Агентский план продаж страховых продуктов: назначение, содержание, показатели оценки.	2	1
	4.	Лекция 23. Методы разработки агентского плана продаж: метод прогноза, метод экстраполяции.	2	1
	5.	Лекция 24. Методы разработки агентского плана продаж: нормативный метод, метод капитализации.	2	1
	6.	Лекция 25. Расчет производительности новых и опытных агентов.	2	1
	7.	Лекция 26. Основные показатели диагностики состояния агентской сети. Диагностика состояния агентской сети.	2	1
	8.	Лекция 27. Оценка эффективности агентской сети. Расчет затрат (инвестиций) на развитие агентской сети. Оценка объема агентских продаж, необходимого для возврата инвестиций (в виде агентских платежей по продажам полисам).	2	1
	Практические занятия		10	
	1.	Практическое занятие 11. Планирование плана продаж вновь принятым страховым агентам.	2	1,2
	2.	Практическое занятие 12. Планирование плана продаж опытным страховым агентам	2	1,2
	3.	Практическое занятие 13. Планирование плана продаж агентским менеджерам.	2	1,2
	4.	Практическое занятие 14. Разработка плана продаж по личным видам страхования.	2	1,2
	5.	Практическое занятие 15. Разработка плана продаж по имущественным видам и видам страхования ответственности.	2	1,2

Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов	Содержание учебного материала		16	
		Лекции	10	
	1.	Лекция 28. Организация деятельности компании по развитию агентской сети.	2	1
	2.	Лекция 29. Обучение агентов и сотрудников подразделений компании по работе с агентами.	2	1
	3.	Лекция 30. Сопровождение новых страховых агентов. Адаптация страховых агентов. Основные виды адаптации.	2	1
	4.	Лекция 31. Наставничество. Роль наставников и страховых менеджеров в адаптации страховых агентов.	2	1
	5.	Лекция 32. Управление агентской сетью в процессе текущей деятельности.	2	1
	Практические занятия		6	
	1.	Практическое занятие 16. Работа с программами обучения для начинающих агентов, агентских менеджеров.	2	1,2
	2.	Практическое занятие 17. Планирование деятельности агента.	2	1,2
	3.	Практическое занятие 18. Планирование развития агентской сети методом «DOME».	2	1,2
Тема 1.4. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения	Содержание учебного материала		18	
		Лекции	12	
	1.	Лекция 33. Методологические основы мотивации агентской сети.	2	1
	2.	Лекция 34. Системы стимулирования страховых агентов и агентских менеджеров.	2	1
	3.	Лекция 35. Модели выплаты комиссионного вознаграждения в зависимости от модели и технологии агентских продаж.	2	1
	4.	Лекция 36. Расчет комиссионного вознаграждения по имущественным видам страхования.	2	1
	5.	Лекция 37. Расчет комиссионного по личным видам страхования.	2	1
	6.	Лекция 38. Расчет комиссионного вознаграждения по видам страхования ответственности.	2	1
	Практические занятия		6	
	1.	Практическое занятие 19. Разработка систем стимулирования для вновь принятых страховых агентов.	2	1,2
	2.	Практическое занятие 20. Разработка систем стимулирования для супер - агентов.	2	1,2
	3.	Практическое занятие 21. Разработка систем стимулирования для агентских	2	1,2

		менеджеров.		
Тема 1.5. Реализация технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	Содержание учебного материала		14	
	Лекции		8	
	1.	Лекция 39. Технология по работе с брокерами: привлечение брокеров, оформление юридических отношений, обеспечение брокеров необходимыми материалами, поддержка продаж, прием выполненных работ и отчетность.	2	1
	2.	Лекция 40. Организационные модели по работе с брокерами.	2	1
	3.	Лекция 41. Организация взаимодействия страховой компании и независимых финансовых консультантов.	2	1
	4.	Лекция 42. Организация продаж через независимых консультантов.	2	1
	Практические занятия		6	
	1.	Практическое занятие 22. Организация продаж через брокеров на примере практического опыта.	2	1,2
	2.	Практическое занятие 23. Организация отчетности брокеров на примере практического опыта.	2	1,2
	3.	Практическое занятие 24. Организация продаж при аутсорсинге финансовых консультантов на примере практического опыта.	2	1,2
Тема 1.6. Реализация технологии банковских продаж	Содержание учебного материала		12	
	Лекции		8	
	1.	Лекция 43. Мотивы совместной бизнес-деятельности страховщиков и банков. Содержание технологии банковских продаж: создание базы данных по банкам и проведение переговоров, определение стратегии продаж.	2	1
	2.	Лекция 44. Содержание технологии банковских продаж: выбор страховых и банковских продуктов, заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия, обучение сотрудников банка и отчетность по заключенным договорам.	2	1
	3.	Лекция 45. Обучение и мотивация сотрудников банка. Создание рабочего места для сотрудника страховой компании.	2	1
	4.	Лекция 46. ИТ-обеспечение продаж в банках. Контроль реализации продаж страховых продуктов через систему банков.	2	1
	Практические занятия		4	
	1.	Практическое занятие 25. Обучение сотрудников банка по страховым продуктам, распространяемых через банковскую систему.	2	1,2

	2.	Практическое занятие 26. Создание базы данных по банкам, заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия. Сравнительный анализ различных моделей реализации технологии банковских каналов продаж.	2	1,2
Тема 1.8. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками.	Содержание учебного материала		14	
	Лекции		8	
	1.	Лекция 47. Понятие сетевых посреднических продаж и определение сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, жилищно-эксплуатационные организации и т.д. Цели, задачи, особенности.	2	1
	2.	Лекция 48. Разработка программы по работе с сетевым посредником.	2	1
	3.	Лекция 49. Система подготовки персонала страховой компании, специализирующего сетевых посреднических продажах. Особенности обучения персонала технологии посреднических продаж. Психологические проблемы, возникающие при обучении сотрудников различных сетевых посредников.	2	1
	4.	Лекция 50. Понятие и разновидности трансферта технологии сетевых посреднических продаж в регионы (региональный, межрегиональный, межгосударственный, транснациональный).	2	1
	Практические занятия		6	
	1.	Практическое занятие 27. Изучение технологии страхования жилых помещений: разработка плана реализации технологии, заключение необходимых договоров с предприятиями жилищно-коммунального хозяйства.	2	1,2
	2.	Практическое занятие 28. Изучение технологии страхования жилых помещений: разработка плана реализации технологии, заключение необходимых договоров с предприятиями жилищно-коммунального хозяйства.	2	1,2
	3.	Практическое занятие 29. Изучение технологии страхования жилых помещений: реализация программы в регионах.	2	1,2
Тема 1.9. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.	Содержание учебного материала		8	
	Лекции		6	
	1.	Лекция 51. Технология продаж страховых продуктов: «обслуживание», «агрессивная».	2	1
	2.	Лекция 52. Технология продаж страховых продуктов: «спекулятивная», «консультативная».	2	1
	3..	Лекция 53. Метод «Рэкхема» - «СПИН» - продажи.	2	1

	Практические занятия		2	
	1.	Практическое занятие 30. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества. Расчет отклонений продаж и отклонений затрат.	2	1,2
Тема 1.10. Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка	Содержание учебного материала		11	
	Лекции		7	
	1.	Лекция 54. Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах. Выбор страховых продуктов для сотрудников предприятий.	2	1
	2.	Лекция 55. Преимущества технологии ПРМ для предприятия, сотрудников организации.	2	1
	3.	Лекция 56. Преимущества технологии ПРМ для страховой компании.	3	1
	Практические занятия		4	
	1.	Практическое занятие 31. Реализация технологии ПРМ.	2	1,2
	2.	Практическое занятие 32. Контроль эффективности реализации технологии продаж полисов на рабочих местах.	2	1,2
Консультации по Разделу 1			8	
Самостоятельная работа при изучении раздела 1.			84	
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 организации посреднических продаж в страховании				
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы				
1. Написание рефератов по вопросам развития системы посреднических продаж в страховании 2. Изучение системы правового обеспечения посреднических продаж в страховании 3. Сравнительный анализ видов продаж в страховании 4. Разработка схем-конспектов для закрепления материала и систематизации информации 5. Решение ситуаций, задач по темам 6. Составление тематических кроссвордов, тестов				
Учебная практика			36	
Производственная практика			36	

Консультации по учебной практике		4	
Виды работ по МДК 01.01: Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов; Разработка агентского плана продаж; Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых агентов; Разработка системы стимулирования агентов; Расчет комиссионного вознаграждения; Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.			
МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		95	
Тема 2.1. Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж.	Содержание учебного материала	14	
	Лекции	6	
	1. Лекция 1. Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж. Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов.	2	1
	2. Лекция 2. План роста производительности сбытовой сети.	2	1
	3. Лекция 3. Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж.	2	1
	Практические занятия	8	
	1. Практическое занятие 1. Анализ рынка для открытия точки продаж.	2	1,2
	2. Практическое занятие 2. PEST - анализ страхового рынка.	2	1,2
	3. Практическое занятие 3. SWOT - анализ страховой компании.	2	1,2
	4. Практическое занятие 4. Разработка проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж.	2	1,2
Тема 2.2. Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.	Содержание учебного материала	8	
	Лекции	4	
	1. Лекция 4. Маркетинговый анализ открытия точки продаж. Продуктовый ряд точки розничных продаж. Рекламная поддержка точек продаж.	2	1
	2. Лекция 5. Выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.	2	1
	Практические занятия	4	
	1. Практическое занятие 5. Маркетинговый анализ открытия страхового отдела.	2	1,2
Тема 2.3. Реализация	2. Практическое занятие 6. Материально-техническое обеспечение и автоматизация деятельности офиса розничных продаж страховой компании.	2	1,2
	Содержание учебного материала	10	

технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.	Лекции		4	
	1.	Лекция 6. Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая.	2	1
	2.	Лекция 7. Определение способов доставки страховой услуги и способов финансовых расчетов.	2	1
	Практические занятия		6	
	1.	Практическое занятие 7. Подготовка письменного сообщения клиенту в зависимости от целей и задач директ-маркетинга. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.	2	1,2
	2.	Практическое занятие 8. Подготовка коммерческого предложения по всем видам личного страхования.	2	1,2
	3.	Практическое занятие 9. Подготовка коммерческого предложения по имущественным видам страхования.	2	1,2
Тема 2.4. Телефонные продажи страховых продуктов.	Содержание учебного материала		14	
	Лекции		8	
	1.	Лекция 8. Понятие CRM-стратегии страховой компании.	2	1
	2.	Лекция 9. Технология телефонных продаж как составная часть CRM-стратегии страховой компании.	2	1
	3.	Лекция 10. Стандарты общения с клиентами по телефону.	2	1
	4.	Лекция 11. Выбор технологии телефонных продаж с созданием собственного контакт-центра или аутсорсинговая модель.	2	1
	Практические занятия		6	
	1.	Практическое занятие 10. Разработка скрина исходящего звонка.	2	1,2
	2.	Практическое занятие 11. Разработка скрина входящего звонка.	2	1,2
	3.	Практическое занятие 12. Деловая игра «Предложения клиентам страховых продуктов с использованием технологии телефонных продаж».	2	1,2
Тема 2.5. Организация работы контакт-центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.	Содержание учебного материала		6	
	Лекции		4	
	1.	Лекция 12. Контакт-центр страховой компании: предназначение, состав и организация работы.	2	1
	2.	Лекция 13. ИТ-обеспечение деятельности контакт-центра как основной фактор успеха телефонных продаж.	2	1
	Практические занятия		2	
	1.	Практическое занятие 13. Выбор технологии телефонных продаж: с созданием	2	1,2

		собственного контакт-центра либо аутсорсинговая модель.			
Тема Персональные продажи методическое сопровождение договоров страхования.	2.6. и	Содержание учебного материала		11	
		Лекции		7	
		1.	Лекция 14. Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов.	2	1
		2.	Лекция 15. Организация и создание организационной структуры персональных продаж.	2	1
		3.	Лекция 16. Создание баз данных по ключевым клиентам.	3	1
		Практические занятия		4	
		1.	Практическое занятие 14. Создание организационной структуры персональных продаж. Создание баз данных по ключевым клиентам.	2	1,2
		2.	Практическое занятие 15. Организация взаимодействия персональных клиентских менеджеров со службами компании.	2	1,2
Консультации по Разделу 2 Самостоятельная работа при изучении раздела 2.				6 26	
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 организации прямых продаж в страховании					
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы					
1. Написание рефератов по вопросам развития системы прямых продаж в страховании 2. Изучение системы правового обеспечения прямых продаж в страховании 3. Сравнительный анализ видов продаж в страховании 4. Разработка схем-конспектов для закрепления материала и систематизации информации 5. Решение ситуаций, задач по темам 6. Составление тематических кроссвордов, тестов					
Виды работ по МДК 01.02:					
Создание и работа с базами данных по банкам; проведение переговоров по развитию банковского страхования; Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов; Обучение сотрудников банка; Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками;					

Оценка результатов различных технологий продаж и принятие мер по повышению их качества; Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж; Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точки продаж; Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; Осуществление продажи полисов на рабочих местах и их поддержка;			
МДК. 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)		64	
Тема 3.1. Организация и функционирования интернет - магазина страховой компании.	Содержание учебного материала		14
	Лекции		2
	1.	Лекция 1. Факторы роста интернет-продаж в страховании. Интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж. Требования к страховым интернет-продуктам. Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса.	1
	2.	Лекция 2. Требования к страховым интернет-продуктам. Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса.	1
	Практические занятия		12
	1.	Практическое занятие 1. Разработка требований к страховым интернет-продуктам.	2
	2.	Практическое занятие 2. Изучение принципов работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта по ОСАГО.	2
	3.	Практическое занятие 3.. Изучение принципов работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта по личным видам страхования.	2
	4.	Практическое занятие 4. Изучение принципов работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта по имущественным видам страхования.	2
	5.	Практическое занятие 5. Плюсы и минусы интернет-страхования.	2
	6.	Практическое занятие 6. Проблемы внедрения электронно-цифровых подписей.	2
	Содержание учебного материала		14

Тема 3.2. Обновление данных и технологий интернет-магазина.	Лекции		2	
	1.	Лекция 3. Обновление данных и технологий интернет-магазина. Совершенствование механизма обслуживания клиентов.	1	1
	3.	Лекция 4. Развитие возможностей интернет-магазина через максимальное расширение спектра его услуг.	1	1
	Практические занятия		12	
	1.	Практическое занятие 7. Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта по КАСКО.	2	1,2
	2.	Практическое занятие 8. Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта по страхованию от несчастных случаев.	2	1,2
	3.	Практическое занятие 9. Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта по видам ответственности.	2	1,2
	4.	Практическое занятие 10. Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта по ОСАГО.	2	1,2
	5.	Практическое занятие 11. Интернет-магазины страховых компаний России.	2	1,2
Тема 3.3. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	Содержание учебного материала		14	
	Лекции		2	
	1.	Лекция 5. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	1	1
	3.	Лекция 6. Контрольная работа по разделу 3 Организация интернет-продаж страховых полисов.	1	1
	Практические занятия		12	
	1.	Практическое занятие 13. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	2	1,2
	2.	Практическое занятие 14. Сравнительный анализ интернет-магазинов страховых компаний России.	2	1,2
	3.	Практическое занятие 15. Виды платежных систем Интернет.	2	1,2
	4.	Практическое занятие 16. Организация разработки интернет-магазина.	2	1,2
	5.	Практическое занятие 17. Разработка интернет-магазина.	2	1,2
	6.	Практическое занятие 18. Разработка интернет-магазина.	2	1,2
Консультации по Разделу 3			2	
Самостоятельная работа при изучении раздела 3.			20	

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 организации страховщиками интернет-магазинов.		
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы		
1. Написание рефератов по вопросам развития системы интернет - продаж в страховании 2. Изучение системы правового обеспечения интернет - продаж в страховании 3. Сравнительный анализ видов продаж в страховании 4. Разработка схем-конспектов для закрепления материала и систематизации информации 5. Решение ситуаций, задач по темам 6. Составление тематических кроссвордов, тестов		
Виды работ по МДК 01.03:		
Организация функционирования интернет-магазина страховой компании; Обновление данных и технологий интернет-магазинов; Контроль эффективности использования интернет-магазина		
ВСЕГО	330	

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 профессионального модуля «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплекты учебно-наглядных пособий по разделам дисциплины;
- учебно-методический комплекс «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании», рабочая программа, календарно-тематический план;
- библиотечный фонд;

Технические средства обучения:

- ноутбук с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедийный проектор.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Законодательные и нормативные акты

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ.
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ.
5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ.
6. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
7. 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».

Основные источники

1. Архипов, А.П. Страховое дело : учебник / Архипов А.П. Москва : КноРус, 2019. — 252 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-06565-5. — URL: <https://book.ru/book/929763>
2. Организация страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией Е. В. Дик.. Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 230 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01041-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/433602>
3. Страховое дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / ответственный редактор А. Ю. Анисимов. 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 218 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08138-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/437617>

Дополнительные источники

1. Мазаева, М. В. Страховое дело : учебное пособие для среднего профессионального образования / М. В. Мазаева. Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 135 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09994-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/429101>
2. Скамай, Л. Г. Страховое дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 322 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06634-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/430889>

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 «Znanium». Режим доступа <http://znanium.com>
- <http://www.allinsurance.ru> – Страхование в России.
- <http://www.strahovka.info>. – Атлас страхования.
- <http://www.finart.ru> – ФинАрт.
- <http://www.rosmedstrah.ru> – Медицинское страхование в России.
- <http://www.insa.ru> – Insa.Ru.
- <http://www.insur-today.ru> – Страхование сегодня.
- <http://analytics.interfax.ru/shure.htm> – Общий обзор «Ин терфакс».
- <http://www.raexpert.ru> – Общий обзор страхового рынка.
- <http://www.711.ru> – Страховые компании в Москве и пр.
- <http://www.gazeta.ru/insurance.shtml> – Общий обзор страхового рынка.
- <http://www.rgs.ru> – ПАО «Росгосстрах».
- <http://www.uralsibins.ru> – СГ «УралСиб».
- <http://www.ingos.ru> – ОСАО «Ингосстрах».
- <http://www.rosno.ru> – РОСНО.
- <http://www.soglasie.ru> – СК «Согласие».
- <http://www.reso.ru> – СК «Ресо - Гарантия».
- <http://www.vsk.ru> – Страховой дом ВСК.
- <http://www.progress.ru> – ПАО СК «Прогресс - Гарант».
- <http://gutains.ru> – СК «Гута - страхование».

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Программа профессионального модуля «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании (по отраслям)» реализуется в течение второго курса обучения.

Изучение профессионального модуля **ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании (по отраслям)** основано на изучении таких дисциплин, как: ОП.04 Документационное обеспечение управления, ОП.10 Страховое дело, ЕН.02 Информационные технологии в профессиональной деятельности.

Организация учебного процесса и преподавание профессионального модуля в современных условиях должны основываться на инновационных психолого-педагогических подходах и технологиях, направленных на повышение эффективности преподавания и качества подготовки обучающихся.

В процессе обучения обучающихся основными формами являются: аудиторные занятия, включающие лекции и практические занятия, а также самостоятельная работа обучающегося.

Рабочая программа ПМ оснащена методическими указаниями по выполнению практических работ и по выполнению самостоятельных работ обучающегося. Для успешного освоения профессионального модуля «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании (по отраслям)» каждый обучающийся обеспечивается учебно-методическими материалами (тематическими планами семинаров и практических занятий, учебно-методической литературой, типовыми тестовыми заданиями, ситуационными задачами, заданиями и рекомендациями по самостоятельной работе).

Лекции формируют у обучающихся системное представление об изучаемых разделах профессионального модуля, обеспечивают усвоение ими основных дидактических единиц, готовность к восприятию профессиональных технологий и инноваций, а также способствуют развитию интеллектуальных способностей.

Практические занятия обеспечивают приобретение и закрепление необходимых навыков и умений, формирование профессиональных и общих компетенций, готовность к самостоятельной и индивидуальной работе, принятию ответственных решений в рамках профессиональной компетенции.

Самостоятельная работа обучающихся проводится вне аудиторных часов. Включает в себя работу с литературой и другими информационными источниками, подготовку рефератов по выбранной теме, проведение исследований, отработку практических умений, и способствует развитию познавательной активности, творческого мышления обучающихся, прививает навыки самостоятельного поиска информации, а также формирует способность и готовность к самосовершенствованию, самореализации и творческой адаптации, формированию общих компетенций.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации (при наличии).

Оценка теоретических знаний и практических умений обучающихся осуществляется с помощью различных форм текущего контроля, экзаменов и зачетов по МДК, входящих в профессиональный модуль.

Аттестация по итогам учебной и производственной практик проводится в форме отчетов о практике.

Для оценки освоенных компетенций в рамках профессионального модуля предусматривается дифференцированный зачет по МДК 01.01, МДК.01.02, МДК 01.03, по учебной и производственной практикам.

Формой аттестации по профессиональному модулю является экзамен (квалификационный). К квалификационному экзамену допускаются обучающиеся, успешно освоившие МДК и прошедшие учебную и производственную практики по профессиональному модулю. Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен/не освоен».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация образовательной программы обеспечивается педагогическими работниками образовательной организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, в том числе из числа руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности и имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет.

Квалификация педагогических работников образовательной организации должна отвечать квалификационным требованиям, указанным в профессиональном стандарте .

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство учебной практикой:

- должны получать дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в организациях, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности не реже 1 раза в 3 года с учетом расширения спектра профессиональных компетенций.

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
ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж	умение планировать развитие агентской сетью в страховой компании; умение рассчитывать производительность труда агентов; владение этикой взаимоотношений между руководителями и подчиненными; понимание первичной и полной адаптации агентов в страховой компании; владение принципами управления агентской сетью и планирования деятельности агента; понимание моделей выплаты комиссионного вознаграждения;	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам. Экзамен по профессиональному модулю. Зачеты по производственной практике и по каждому междисциплинарному курсу.
ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами	умение привлечения брокеров к сотрудничеству; владение навыками работы с нормативную базой страховой компании по работе с брокерами; использование нормативных форм банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;	
ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж	владение навыками по разработке и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;	
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 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж	применение научных подходов к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании	

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах	<p>владение навыками разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</p> <p>владение навыками маркетингового анализа открытия точки продаж;</p> <p>владение навыками научного подхода к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;</p> <p>понимание содержания технологии продажи полисов на рабочих местах;</p>	
ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологии прямых продаж	<p>понимание содержания моделей реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая;</p> <p>владение навыками теоретических основ создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;</p> <p>владение навыками создания системы обратной связи с клиентом;</p>	
ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж	<p>понимание психологии и этики телефонных переговоров;</p> <p>понимание предназначения, состава и организации работы, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;</p> <p>понимание особенностей управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;</p> <p>владение навыками продаж страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;</p> <p>умение передачи в аутсорсинг контакт-центра;</p> <p>владение навыками работы по способам комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;</p> <p>владение принципами создания организационной структуры персональных продаж;</p>	
ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах	<p>формирование роста интернет-продаж в страховании;</p> <p>владение навыками по созданию интернет-магазина страховой компании как основного ядра интернет-технологии продаж;</p> <p>формирование требования к страховым интернет-продуктам;</p> <p>владение принципами работы автоматизированных калькуляторов</p>	

	для расчета стоимости страхового продукта потребителем.	
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.	

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
ОК 1 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
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	организация и применение методов и способов решения профессиональных задач в области налогового учета и налогового планирования оценка эффективности и качества выполнения задач	
ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	умение принимать решение в стандартных и нестандартных профессиональных задач в области налогового учета и планирования налоговой деятельности	
ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	осуществлять эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников, включая электронные	
ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	умение работать на компьютерах, использование специальных программ	
ОК 6 Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	умение взаимодействовать с обучающимися, преподавателями в ходе обучения	
ОК 7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	умение проводить самоанализ и коррекцию результатов собственной работы	
ОК 8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься	умение организовывать и определять задачи самостоятельных занятий при	

самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	изучении профессионального модуля	
ОК 9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	умение ориентироваться при изменениях условий частой смены технологий в профессиональной деятельности	

Разработчики: Склифус В.С., преподаватель техникума ПИ (ф) РЭУ имени Г.В. Плеханова
Горбунова С.В. преподаватель техникума Пермского института (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова