

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)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

Профессионального модуля **ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов**

код, специальность **38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»**  
**Образовательная база подготовки** основное общее образование

форма обучения **очная**

Пермь, 2019 г.

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

**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**

	<b>стр.</b>
<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>7</b>
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>8</b>
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>19</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	<b>21</b>

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ**

## **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): **Организация продаж страховых продуктов** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации) и профессиональной подготовке работников в области финансов при наличии среднего (полного) общего образования.

Рабочая программа составлена для очной и заочной форм обучения, в том числе с применением элементов дистанционных образовательных технологий и электронного обучения (далее ДОТ и ЭО), при обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья. ДОТ и ЭО предусматривает возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

## **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:**

организации продаж страховых продуктов;

**уметь:**

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;
- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- формировать стратегию разработки страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- определять перспективные каналы продаж;
- анализировать эффективность каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
- проводить анализ качества каналов продаж;

**знать:**

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

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;
- анализ эффективности продаж.

**1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:**

Вид учебной работы	Количество часов
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>307</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>148</b>
лекции	60
практические работы	68
курсовая работа	20
<b>Консультации</b>	<b>20</b>
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<b>67</b>
<b>Учебная практика (по профилю специальности)</b>	<b>36</b>
<b>Производственная практика (по профилю специальности)</b>	<b>36</b>
<b>Итоговая аттестация в форме квалификационного экзамена</b>	

## 2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 2.2.	Организовывать розничные продажи.
ПК 2.3.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 2.4.	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать 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. конс.)	в т.ч., курсовая работа (проект) часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1-2.2	МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	107	74	26	20	33		72	-
ПК 2.3-2.4	МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	108	74	42		34		-	-
	Консультации	20	20						
	Учебная практика	36						36	-
	Производственная практика	36							36
Всего:		307	168	68	20	67		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
<b>МДК 02.01</b> Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)			
<b>Тема 1.1</b> Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>12</b>	
	<b>Лекции</b>	<b>6</b>	
	1. <b>Лекция 1.</b> Анализ страховых премий (взносов) по прямому страхованию и перестрахованию, выплат по прямому страхованию и перестрахованию как в целом по страховому рынку так и по отраслям и формам.	2	1
	2. <b>Лекция 2.</b> Анализ по количеству страховых компаний и величине уставного капитала. Макроэкономические индикаторы развития рынка страхования. Место России в мировом страховом рынке. Инвестиционная привлекательность российского страхового рынка.	2	1
	3. <b>Лекция 3.</b> Основные тенденции развития отраслей российского страхового рынка. Характеристика региональной структуры страхового рынка. Оценка размера реального страхового рынка в РФ.	2	1
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>	
	1. <b>Практическое занятие 1.</b> Анализ основных показателей страхового рынка	2	1,2
	2. <b>Практическое занятие 2.</b> Анализ страхового рынка Пермского края.	2	1,2
	3. <b>Практическое занятие 3.</b> Основные события на страховом рынке России. Сравнение российского страхового рынка со странами Центральной и Восточной	2	1,2

		Европы.		
<b>Тема 1.2</b> Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>16</b>	
	<b>Лекции</b>		<b>8</b>	
	1.	<b>Лекция 4.</b> Современные концепции маркетинга и их практическое применение в деятельности страховых компаний.	2	1
	2.	<b>Лекция 5.</b> Содержание транзакционного бизнес-процесса «маркетинг» в страховой компании и его практическое применение. Сущность и преимущества маркетинга взаимоотношений. Создание единой базы данных клиентов в страховой компании.	2	1
	4.	<b>Лекция 6.</b> Персонализированный учет клиентов и персонализированное общение с клиентом в клиентоориентированной страховой компании. Формирование сегмента лояльных клиентов и внедрение программ лояльности.	2	1
	5.	<b>Лекция 7.</b> Экономическая эффективность работы в клиентоориентированной страховой компании с лояльными клиентами. Признаки клиентоориентированности страховой компании в маркетинге.	2	1
	<b>Практические занятия</b>		<b>8</b>	
	1.	<b>Практическое занятие 4.</b> Персонализированный учет клиентов и персонализированное общение с клиентом в клиентоориентированной страховой компании.	2	1,2
	2.	<b>Практическое занятие 5.</b> Построение организационной структуры в клиентоориентированной страховой компании.	2	1,2
	3.	<b>Практическое занятие 6.</b> Разработка стандартов обслуживания в клиентоориентированной страховой компании.	2	1,2
	4.	<b>Практическое занятие 7.</b> Работа с клиентоориентированными информационными технологиями	2	1,2
<b>Тема 1.3</b> Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>16</b>	
	<b>Лекции</b>		<b>10</b>	
	1.	<b>Лекция 8.</b> Роль и место продаж в страховой компании. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных и корпоративных продаж. Логика разработки стратегии продаж в общей модели стратегического управления страховой компанией. Маркетинговая стратегия продаж.	2	1

продуктов		Определение целевых клиентских сегментов.		
	2.	<b>Лекция 9.</b> Формирование продуктовой стратегии. Формирование стратегии развития каналов продаж. Ценовая стратегия в области розничных и корпоративных продаж.	2	1
	3.	<b>Лекция 10.</b> Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж. Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов. План роста производительности сбытовой сети. Долгосрочный прогноз объемов продаж. Реализация стратегии розничных продаж.	2	1
	4.	<b>Лекция 11.</b> Роль и место корпоративных продаж в страховой компании. Разработка стратегии корпоративных продаж в общей модели стратегического управления страховой компанией. Место корпоративных продаж в структуре стратегического плана страховой компании. Реализация стратегии корпоративных продаж.	2	1
	5.	<b>Лекция 12.</b> Стратегия развития сбытовой сети корпоративных продаж. Финансовая стратегия розничных продаж. Целевая финансовая стратегия: рост объемов продаж или рост прибыли. Ресурсная финансовая стратегия розничных продаж: рост на основе самофинансирования либо на основе привлечения инвестиционных ресурсов.	2	1
	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>	
	1.	<b>Практическое занятие 8.</b> Формирования продуктовой стратегии,	2	1,2
	2.	<b>Практическое занятие 9.</b> Формирование стратегического плана продаж страховых продуктов.	2	1,2
	3.	<b>Практическое занятие 10.</b> Разработка маркетинговой стратегии розничных продаж	2	1,2
Тема 1.4 Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>10</b>	
	<b>Лекции</b>		<b>6</b>	
	1.	<b>Лекция 13.</b> Виды и формы плана продаж. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж и их отличие.	2	1
	2.	<b>Лекция 14.</b> Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование. Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж при осуществлении	2	1

	оперативного планирования.		
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>	
1.	<b>Практическое занятие 11.</b> Разработка плана продаж, формирование организационной структуры розничных продаж.	2	1,2
2.	<b>Практическое занятие 12.</b> Разработка перечня сетевых посредников, разработка письменного обращения к клиенту	2	1,2
3.	<b>Практическое занятие 13.</b> Расчет нормативов в сфере розничных продаж, разработка конкретной технологии продаж	2	1,2
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела</b>		<b>33</b>	
Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ и подготовка к их защите. Самостоятельное изучение законодательного и инструктивного материала по темам раздела		33	
<b>Курсовая работа</b>		<b>20</b>	
<b>Консультации</b>		<b>10</b>	
<b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</b>			
1. Написание рефератов по вопросам раздела 2. Изучение системы правового обеспечения организации 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 7. Составление тематических кроссвордов, тестов			

<b>Виды работ по МДК 02.01:</b> Анализ основных показателей страхового рынка; Выявление перспектив развития страхового рынка; Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; Формирование продуктовой стратегии; Составление стратегического плана продаж страховых продуктов; Составление оперативного плана продаж; Расчет бюджета продаж; Контроль исполнения плана продаж и принятие адекватных мер, стимулирующих его исполнение; Выбор наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж.			
<b>МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)</b>			
<b>Тема 2.1</b> Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>14</b>	
	<b>Лекции</b>	<b>6</b>	
	1. <b>Лекция 1.</b> Принципы стратегического учета, его содержание и формы.	2	1
	2. <b>Лекция 2.</b> Порядок организации стратегического контроля в страховой компании.	2	1
	3. <b>Лекция 3.</b> Стратегические ключевые показатели деятельности страховой компании.	2	1
	<b>Практические занятия</b>	<b>8</b>	
	1. <b>Практическое занятие 1.</b> Организация контроля за выполнением ключевых показателей деятельности страховой компании.	2	1,2
	2. <b>Практическое занятие 2.</b> Организация контроля за выполнением ключевых показателей деятельности страховой компании.	2	
	3. <b>Практическое занятие 3.</b> Контроль за ходом выполнения плана продаж	2	1,2
	4. <b>Практическое занятие 4.</b> Контроль за ходом выполнения плана продаж	2	
<b>Тема 2.2</b> Выбор организационной	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>22</b>	
	<b>Лекции</b>	<b>10</b>	

структуры розничных продаж и анализ ее эффективности	1.	<b>Лекция 4.</b> Организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, каналная, продуктовая, смешанная.	2	1
	3.	<b>Лекция 5.</b> Сильные и слабые стороны различных моделей системы продаж.	2	1
	4.	<b>Лекция 6.</b> Понятие и содержание продакт-менеджмента и возможности его реализации в условиях неразвитого страхового рынка.	2	1
	5.	<b>Лекция 7.</b> Дивизиональное построение организационной структуры продаж в страховой группе. Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж. Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности.	2	1
	7.	<b>Лекция 8.</b> Классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж.	2	1
	<b>Практические занятия</b>		<b>12</b>	
	1.	<b>Практическое занятие 5.</b> Модели соотношения центральных и региональных продаж.	2	1,2
	2.	<b>Практическое занятие 6.</b> Анализ эффективности центральных и региональных продаж.	2	1,2
	3.	<b>Практическое занятие 7.</b> Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках.	2	1,2
	4.	<b>Практическое занятие 8.</b> Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж.	2	1,2
	5.	<b>Практическое занятие 9.</b> Моделирование организационной структуры продаж для конкретной страховой компании.		1,2
	6.	<b>Практическое занятие 10.</b> Концептуальные особенности применения CONJOINT-АНАЛИЗА в розничном страховании.	2	1,2
<b>Тема 2.3</b> Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>14</b>	
	<b>Лекции</b>		<b>8</b>	
	1.	<b>Лекция 9.</b> Каналы розничных продаж в страховой компании. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках.	2	1
	3.	<b>Лекция 10.</b> Факторы выбора каналов продаж для страховой компании.	2	1

каналов продаж, анализ эффективности каждого канала	4.	<b>Лекция 11.</b> Классификация каналов розничных продаж в страховании. Прямые и посреднические каналы продаж.	2	1
	6.	<b>Лекция 12.</b> Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж.	2	1
	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>	
	1.	<b>Практическое занятие 11.</b> Сравнительный анализ эффективности каналов продаж, используемых страховыми компаниями.	2	1,2
	2.	<b>Практическое занятие 12.</b> Сравнительный анализ эффективности прямых каналов продаж, используемых страховыми компаниями	2	1,2
	3.	<b>Практическое занятие 13.</b> Сравнительный анализ эффективности посреднических каналов продаж, используемых страховыми компаниями	2	1,2
<b>Тема 2.4</b> Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	
	<b>Лекции</b>		<b>4</b>	
	1.	<b>Лекция 13.</b> Состав доходов и расходов прямых и посреднических каналов продаж. Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж.	2	1
	3.	<b>Лекция 14.</b> Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж. Показатели эффективности каналов продаж	2	1
	<b>Практические занятия</b>		<b>8</b>	
	1.	<b>Практическое занятие 14.</b> Определение доходов и расходов каналов продаж	4	1,2
	2.	<b>Практическое занятие 15.</b> Определение финансовых результатов каналов продаж.	2	1,2
	3.	<b>Практическое занятие 16.</b> Оценка влияния финансового результата посреднического канала продаж на итоговый результат страховой организации	2	1,2
<b>Тема 2.5</b> Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>12</b>	
	<b>Лекции</b>		<b>4</b>	
	1.	<b>Лекция 15.</b> Показатели рентабельности страховой деятельности. Показатели, характеризующие результаты работы системы продаж страховщика.	2	1
	2.	<b>Лекция 16.</b> Контрольная работа по темам раздела 2 «Анализ эффективности продаж»	2	1

<b>Практические занятия</b>		<b>8</b>	
1.	<b>Практическое занятие 18.</b> Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: число пунктов продаж и обслуживания покупателей данных продуктов, удельный вес объема продаж через разные каналы продаж, средний платеж на один договор, убыточность страховых операций.	2	1,2
2.	<b>Практическое занятие 19.</b> Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: число пунктов продаж и обслуживания покупателей данных продуктов, удельный вес объема продаж через разные каналы продаж, средний платеж на один договор, убыточность страховых операций.	2	1,2
3.	<b>Практическое занятие 20.</b> Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: объем нового бизнеса за определенный период, маржинальный доход, количество проданных страховых продуктов на одного страхователя, лояльность клиентов, конкурентоспособность тарифов, уровень расходов на продажу, производительность персонала.	2	1,2
4	<b>Практическое занятие 21.</b> Контрольная работа по темам 2.4 -2.5	2	2
<b>Самостоятельная работа при изучении раздела</b>		<b>34</b>	
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 и анализу продаж в страховании		34	
<b>Консультации</b>		<b>10</b>	
<b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</b>			
1. Написание рефератов по вопросам развития организации продаж в страховании 2. Изучение системы правового обеспечения организации 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			



<b>Виды работ по МДК.02.02:</b>		
Проведение анализа эффективности организационных структур продаж; Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; Определение перспективных каналов продаж; Анализ эффективности каждого канала; Определение величины доходов и прибыли канала продаж; Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; Расчет коэффициентов рентабельности; Анализ качества каналов продаж.		
<b>Учебная практика ПМ.02</b>	<b>36</b>	
<b>Производственная практика ПМ.02</b>	<b>36</b>	
<b>ВСЕГО по профессиональному модулю</b>	<b>307</b>	

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 «Организация продаж страховых продуктов» 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 «Организация продаж страховых продуктов», рабочая программа, календарно-тематический план;
- библиотечный фонд.

Технические средства обучения:

- ноутбук с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедийный проектор.

### **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 N 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».
8. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
9. Постановление Правительства РФ от 16 марта 2009 г. № 228 «О Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций».

#### **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>

**1.**

#### **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. Сафуанов, Р.М. Страхование : учебное пособие / Р.М. Сафуанов, З.Ф. Шарифьянова ; Финансовый университет при Правительстве РФ. Москва : Прометей, 2018. — 144 с. : табл. — Режим доступа: по подписке. — URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494926>

3. Скамай, Л. Г. Страхование 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 «Znaniy». Режим доступа <http://znaniy.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.shtril> – 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 «Организация продаж страховых продуктов» реализуется в течение третьего курса обучения.

Изучение профессионального модуля **ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов** основано на изучении таких дисциплин, как: ОП.04 Документационное обеспечение управления, ОП.10 Страхование дело, ЕН.02 Информационные технологии в профессиональной деятельности, МДК01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям), МДК01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям), МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям).

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 «Организация продаж страховых продуктов» 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 02.01, МДК.02.02, 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)**

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	понимание роли и места розничных продаж в страховой компании; понимание содержания процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; владение принципами планирования; владение навыками работы с нормативной базой страховой компании по планированию в сфере продаж; владение принципами построения клиентоориентированной модели розничных продаж; понимание методов экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития; понимание места розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании; понимание маркетинговых основ розничных продаж; понимание методов определения целевых клиентских сегментов; выявление основ формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж; владение навыками работы по порядку формирования ценовой стратегии;	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; контрольных работ по темам.  Квалификационный экзамен по профессиональному модулю.  Зачеты по учебной практике и по каждому из междисциплинарных курсов.
ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.	понимание теоретических основ прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;	

	<p>виды и формы плана продаж;  понимание взаимосвязи плана продаж и бюджета продаж;  владение методами разработки плана и бюджета продаж: - экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование;  понимание организационной структуры розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная;  выявление слабых и сильных сторон различных организационных структур продаж;  понимание моделей соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;</p>	
ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	<p>понимание классификации технологий продаж в розничном страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;  выявление каналов розничных продаж в страховой компании;  выявление факторов выбора каналов продаж для страховой компании;  понимание сущности прямых и посреднических каналов продаж;</p>	
ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж.	<p>выявление способов анализа по развитию каналов продаж на различных страховых рынках;  выявление соотношений организационной структуры страховой компании и каналов продаж;  понимание основных показателей эффективности продаж;  понимание порядка определения доходов и прибыли каналов продаж;  понимание зависимости финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;  понимание сущности коэффициентов рентабельности каналов продаж и видов страхования в целом;  выявление качественных показателей эффективности каналов продаж</p>	

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
---	--	------------------------------

		<b>оценки</b>
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.	выбор 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.	решение 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.	эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников, включая электронные	
ОК5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	работа на компьютерах, использование специальных программ	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения	
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	самоанализ и коррекция результатов собственной работы	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	изучение и анализ инноваций в области документирования и оформления хозяйственных операций	

**Разработчики:** Склифус В.С., преподаватель высшей квалификационной категории техникума ПИ (ф) РЭУ имени Г.В. Плеханова