Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Фейгельман Наталия Владимировна
Должность: Директор
Дата подписания: 24.03.2021 17:31:09
Уникальный программный ключ:
7320cc04697f2406afb213160141971ff321e42ecf58366b5e9f71236d8e4028

Частное образовательное учреждение
профессионального образования
Тульский техникум Экономики и управления

ПРИНЯТА
Педагогическим Советом
Протокол № 5 от «27» августа 2020г.
Председатель _____Н.В. Фейгельман

УТВЕРЖДАЮ
Директор _____Н.В. Фейгельман

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ

по специальности
38.02.02. Страховое дело (по отраслям)

г. Тула 2020г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28.07.2014 № 833.

Организация-разработчик: Частное образовательное учреждение профессионального образования Тульский техникум Экономики и управления

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	12
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	14

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) в соответствии с ФГОС от 28 июля 2014 г. N 833.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников по специальностям: 38.02.07 Банковское дело, 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям), 38.02.04 Коммерция (по отраслям), 42.02.01 Реклама, 46.02.01 Документационное обеспечение управления и архивоведение.

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

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля «**Реализация различных технологий розничных продаж в страховании**» должен:

иметь практический опыт: реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

владеть 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 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.
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 команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

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 данных 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;
- 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

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

всего - 319 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 247 часов, включая:

− обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 40 часов;

− самостоятельной работы обучающегося – 207 часов;

учебная практика – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, 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 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.
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 команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4. 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды 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 *(если предусмотрена рассредоточенная практика)*
			Всего, часов	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. - ПК 1.4.	**МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)**	**95**	**16**	**8**	**-**	**79**	**-**	**-**	**-**
ПК 1.5. – ПК 1.7.	**МДК.01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)**	**96**	**16**	**8**	**-**	**80**	**-**	**-**	**-**
ПК 1.8. – ПК 1.10.	**МДК.01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям).**	**56**	**8**	**4**	**-**	**48**	**-**	**-**	**-**
ПК 1.1-1.10	**Учебная практика**	**72**						**72**	**-**
	Всего:	**319**	**40**	**20**	**-**	**207**	**-**	**72**	**-**

* Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отглагольного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

3.2. СОДЕРЖАНИЕ ОБУЧЕНИЯ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ.01. РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем		Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
		ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	319	
		Раздел 1. МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	95	
Тема 1.1.		**Содержание**	2	
Продажа страховых продуктов. Агентские продажи.	1.	Сущность и значимость страхования. Посреднические продажи страховых продуктов. Формы и отрасли страхования**.** 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.		**3**
	2.	Агентские сети. **С**пособы планирования развития агентской сети в страховой компании. Порядок расчета производительности агентов. Диагностика состояния агентской сети. Разработка плана мероприятий и бюджета по развитию агентской сети. Формирование плана рекрутинга агентов, расчет производительности новых и опытных агентов, разработка агентского плана продаж компании. Организация деятельности компании по развитию агентской сети. Рекрутинг агентов: источники, формы и методы. Инструментарий оценки кандидатов в агенты и порядок его практического применения.		**3**
	3.	Обучение посредников продажам страховых продуктов. Обучение агентов и сотрудников подразделений компании по работе с агентами. Программы обучения для начинающих агентов, агентских менеджеров, директоров и заместителей директоров филиалов по продажам.		**3**
	4.	Этика взаимоотношений между руководителями и подчиненными. Понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании. Содержание адаптации. Принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента. Развитие агентских менеджеров и наставничества. Создание системы обслуживания агентов в компании: материально-техническое, операционное и ИТ-обеспечение агентской деятельности.		**3**
	5.	Модели выплаты комиссионного вознаграждения. Мотивации агентской сети. Разработка систем стимулирования для различных групп агентов и агентских менеджеров.		**3**
	6.	Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование. Нормативная база страховой компании по планированию в сфере продаж.		**3**
	Практические занятия		**2**	
	1.	Коэффициенты рентабельности деятельности страховщика.		

	2.	Бюджет продаж.		
	3.	Оперативный план продаж.		
	Самостоятельная работа		**16**	
	1.	Подготовить сообщения по вариантам: 1) Доминирующие интересы и мотивационные стимулы различных групп агентов; 2) Роль наставников и агентских менеджеров в процессе адаптации		
	2.	Составить схему: модели выплаты комиссионного вознаграждения.		
	3.	Подготовить презентацию: «Организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная».		
Тема 1.2. Брокерские продажи и продажи финансовыми консультантами.	**Содержание**		**2**	
	1.	Способы привлечения брокеров. Нормативная база страховой компании по работе с брокерами.		**3**
		Технология брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.		
	2.	Организационные модели по работе с брокерами. Ключевые преимущества технологии работы с финансовыми консультантами.		**3**
	3.	Организация взаимодействия страховой компании и независимых финансовых консультантов. Организация продаж финансовыми консультантами на примере практического опыта.		**3**
	Практические занятия		**2**	
	1.	Решение практических ситуаций (задач).		
	2.	Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности.		
	Самостоятельная работа		**16**	
	1.	Экспертная оценка по критериям решения практических ситуаций (выводы).		
	2.	Подготовить проект договора (соглашения) страховой компании со страховым брокером.		
	3.	Выявить существенные условия договора (соглашения) страховой компании со страховым брокером.		
Тема 1.3. Технологии банковских продаж.	**Содержание**		**2**	
	1.	Понятие банковского страхования и практический опыт различных стран в его реализации. Формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет.		**3**
	2.	Содержание технологии банковских продаж: создание базы данных по банкам и проведение переговоров, определение стратегии продаж, выбор страховых и банковских продуктов, заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия, обучение и мотивация сотрудников банка, создание рабочего места для сотрудника страховой компании, ИТ-обеспечение продаж, контроль реализации. Ключевые факторы успеха в банковском страховании.		**3**
	Практические занятия		**2**	
	1.	План мероприятий и бюджет по развитию продажи страховок через банки и кредитные организации.		
	2.	План проведения переговоров по развитию банковского страхования.		
	Самостоятельная работа		**16**	
	1.	Подготовить сообщения по вариантам: 1) Банку нужен sales-менеджер, который сможет в короткие		

		сроки обеспечить компании объем продаж; 2) 3. Как получить максимальную выгоду от выставки банковских страховок.		
	2.	Составить регламент взаимодействия с сотрудниками банка при продаже страховых продуктов (БСО, бордеро, отчетность и пр.)		
	3.	Создать базу данных с информацией банка о залоговом имуществе.		
	4.	Проанализировать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты. Составить таблицу.		
	5.	Подготовить презентацию по обучению сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую сеть.		
Тема 1.4. Технологии сетевых посреднических продаж.	**Содержание**		**2**	
	1.	Продажи через сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы.		**3**
	2.	Порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников. Теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж.		**3**
	3.	Маркетинговый анализ открытия точки продаж.		**3**
	4.	Научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании.		**3**
	Практические занятия		**2**	
	1.	Программа по работе с сетевым посредником: назначение ответственного менеджера, выбор страховых продуктов, заключение соглашения с посредником и выработка регламента взаимодействия, разработка и оформление технологии продаж, реализация и контроль технологии.		
	2.	Технология страхования жилых помещений: план реализации технологии, заключение необходимых договоров с предприятиями жилищно-коммунального хозяйства, реализация программы в регионах.		
	Самостоятельная работа		**19**	
	1.	Построить схему: целевые клиентские сегменты сетевых посредников.		
	2.	Подготовить рефераты по вариантам: 1) Нормативная база страховой компании по планированию в сфере продаж; 2) Ценовая стратегия в области розничных продаж.		
	3.	Провести оценку технологии страхования объектов жилого фонда и гражданской ответственности собственников жилья и организаций эксплуатантов в сфере ЖКХ. (Комплексная системная программа страхования в жилищной сфере.).		
Раздел 2. МДК.01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)			**96**	
Тема 2.1. Технологии прямых офисных продаж.	**Содержание**		**4**	
	1.	Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж. Маркетинговый анализ открытия точки продаж.		**3**
	2.	Продуктовый ряд точки розничных продаж. Рекламная поддержка точек продаж.		**3**
	3.	Материально-техническое обеспечение и автоматизация деятельности офиса розничных продаж		**3**

		страховой компании.		
	Практические занятия		**2**	
	1.	Ролевая игра. Первичное обучение и методическое сопровождение новых агентов.		
	2.	Система стимулирования агентов.		
	3.	Научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании		
	Самостоятельная работа		**20**	
	1.	Составить методическое обеспечение агента.		
	2.	Исследовать рынок накопительного страхования жизни на количественные и качественные показатели относительно потенциальных покупателей товара или услуги.		
Тема 2.2. Технологии продаж полисов на рабочих местах.	**Содержание**		**2**	
	1.	Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах. Преимущества технологии ПРМ для предприятия, сотрудников и страховой компании. Реализация технологии ПРМ и контроль ее эффективности.		**3**
	2.	Определение перечня перспективных предприятий.		**3**
	3.	Разработка продуктового ряда и комплексных программ страхования.		**3**
	4.	Определение механизма уплаты страховой премии. Оборудование рабочего места продавца страховых услуг и автоматизация продаж.		**3**
	Практические занятия		**4**	
	1.	План продаж полисов на рабочих местах.		
	2.	Решение практических ситуаций (задач) по расчету страхового взноса, страховой суммы.		
	3.	Ролевая игра. «Работа с возражениями». Клиент-покупатель.		
	4.	Проблемы продаж полисов на рабочих местах.		
	Самостоятельная работа		**20**	
	1.	Подготовить сообщения: 1) Работа с трудными клиентами, возражения, конфликты, рекламации, дебиторская задолженность; 2) Как привлечь новых клиентов: секреты эффективной работы вашего отдела продаж.		
	2.	Сопоставить статистические данные работы страховых компаний в Тюменской области (количество точек продаж, доп.офисов, филиалов)		
	3.	Составить схему: «Маркетинг продаж страховых продуктов на рабочих местах».		
	4.	Провести анализ Российской модели эффективных продаж (рмэп): как увеличить продажи и минимизировать откаты		
Тема 2.3. Директ-маркетинг как технология прямых продаж.	**Содержание**		**2**	
	1.	Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая. Анализ сильных и слабых сторон различных моделей.		**3**
	2.	Создание базы данных потенциальных и существующих клиентов.		**3**
	3.	Ключевые факторы успеха в подготовке письменного обращения к клиенту. Создание системы обратной связи с клиентом.		**3**

	4.	Определение способов доставки страховой услуги и способов финансовых расчетов. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.		3
	Практические занятия		2	
	1.	Схема «Способы создания системы обратной связи с клиентом».		
	2.	Сильные и слабые стороны различных моделей директ-маркетинга. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.		
	3.	Ключевые факторы успеха в подготовке письменного обращения к клиенту.		
	4.	Способы доставки страховой услуги и способы финансовых расчетов.		
	Самостоятельная работа		38	
	1.	Составить таблицу: B2B и B2C		
	2.	Подготовить сообщения: 1) Организация работы отдела продаж. Внедрение технологии продаж. Система мотивации. Точки контроля ; 2) Как привлечь новых клиентов: секреты эффективной работы вашего отдела продаж		
	3.	Создать общую базу данных с адресами вероятных страхователей.		
	4.	Создать систему обратной связи с клиентом.		
Раздел 3. МДК.01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям).			56	
Тема 3.1. Технологии телефонных продаж.	**Содержание**		1	
	1.	Технология телефонных продаж как составная часть CRM-стратегии страховой компании. Психология и этика телефонных переговоров.		3
	2.	Контакт-центр страховой компании: предназначение, состав и организация работы. ИТ-обеспечение деятельности контакт-центра. Особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности. Требования к персоналу контакт-центра, подбор, обучение и управление персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности.		3
	3.	Материально-техническое обеспечение деятельности контакт-центра и организация рабочих мест операторов. Продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам. Аутсорсинг контакт-центра.		3
	4.	Комбинирование директ-маркетинга и телефонных продаж.		3
	Практические занятия		1	
	1.	Текст обращения к новому клиенту с обращением о покупке страхового полиса.		
	2.	Оценка возражений и отказов от приобретения страховой продукции.		
	Самостоятельная работа		16	
	1.	Проанализировать работу контакт-центра страховой компании (по выбору) и оценивать основные показатели его работы. Выводы оформить в виде таблицы.		
	2.	Дать характеристику продажам страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам. Результат оформить в таблицу.		

	3.	Отработать возражения при продажах по телефону: • общие правила реагирования на возражения • как правильно построить ответ на возражение • выявление ложного возражения • вопрос о цене и выгоде		
	4.	Подготовить рефераты на темы: 1) Телефонные переговоры сотрудничество и продажи; 2) Управление клиентской базой в розничных продажах; 3) Выбор логики ведения переговоров при продаже страховых полисов; 4) Определение целевых клиентских сегментов; 5) Лаборатория продаж: Манипуляции в переговорах; 6) Как разговаривать с клиентом, который должен вам деньги		
	5.	Подготовить презентацию страхового продукта для продажи по телефону.		
Тема 3.2. Реализация технологий интернет-маркетинга в розничных продажах. .	**Содержание**		**1**	
	1.	Факторы роста интернет-продаж в страховании. Интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж.		**3**
	2.	Требования к страховым интернет-продуктам. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании и контроль эффективности его использования. ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании.		**3**
	3.	Предназначение, состав и организация работы с базой данных клиентов Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.		**3**
	4.	Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса.		**3**
	5.	Организация функционирования интернет-магазина страховой компании и контроль эффективности его использования.		**3**
	Практические занятия		**1**	
	1.	Организация функционирования интернет-магазина страховой компании.		
	2.	Создание Web-сайта на котором должна быть представлена различная информация и создание возможности для размещения и оплаты заказа.		
	3.	Оптимизация сайта под поисковые системы (оптимизация структуры сайта, подбор ключевых слов, внесение ключевых слов в текст и заголовок сайта).		
	4.	Контроль эффективности использования страхового интернет-магазина.		
	Самостоятельная работа		**16**	
	1.	Составить таблицу со списком информации внутреннего и внешнего характера, которая может быть полезной при работе с клиентом.		
	2.	Подготовить сообщения:		

		1) Компьютеризация и производительность в исходящем телемаркетинге. 2) Уровни электронной коммерции. 3) Выгоды Интернета и электронной коммерции. 4) Дополнительное использование информации при продажах и управлении продажами.		
Тема 3.3. Технологии персональных продаж в розничном страховании.	**Содержание**		**2**	
	1.	Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования. Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов.		**3**
	2.	Создание организационной структуры персональных продаж. Создание баз данных по ключевым клиентам.		**3**
	3.	Подбор и обучение персональных клиентских менеджеров. Организация взаимодействия персональных клиентских менеджеров со службами компании. Организация качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги, сопровождения договора страхования и урегулирования убытков.		**3**
	Практические занятия		**2**	
	1.	Анализ технологии личных продаж по всем этапам.		
	2.	Инструктаж нового агента.		
	3.	Деловая игра: «Творчество и технология продажи»		
	4.	План стратегии персональных продаж		
	Самостоятельная работа **Составить схему «Маркетинговые коммуникации»** Подготовить сообщение: Поддерживающие маркетинговые коммуникации (паблик рилейшнз, выставки и ярмарки, сувенирную продукцию, спонсорство и лицензирование),Миссионерская продажа.		**16**	
Учебная практика **Виды работ:** - проведение маркетинговых исследований, - разработка и координация исследовательских проектов, - установление контактов с потенциальными клиентами, - подготовка и презентация финансовых решений для клиентов, - мониторинг уровня обслуживания клиента и осуществление мероприятий по увеличению кросс-продаж.			**72**	
Квалификационный экзамен				
		Всего	**319**	

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 ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01. РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля Реализация программы учебной дисциплины предполагает наличие учебного кабинета страхового дела.

Лабораторий - информационных технологий и учебная страховая организация.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся, столы и стулья для обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- компьютерные столы,
- наглядные пособия.

Технические средства обучения:

- компьютеры,
- мультимедийное оборудование (интерактивная доска и видеопроектор),
- прикладные программы,
- сеть Интернет,
- программное обеспечение общего и профессионального назначения, справочно-правовые системы «ГАРАНТ» и «КонсультантПЛЮС».

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Организация страхового дела: учебник и практикум для СПО / И. П. Хоминич [и др.]; под ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 230 с.
2. Основы страхового дела: учебник и практикум для СПО / И. П. Хоминич [и др.]; под ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 242 с.

Дополнительные источники:

1. Алиев Б.Х. Основы страхования: учебник/ Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 503 с.
2. Архипов А.П. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум: учебное пособие / Архипов А.П. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 240 с.
3. Годин А.М. Страхование: практикум/ Годин А.М., Демидов С.Р., Фрумина С.В. – М.: Дашков и К, 2014. – 195 с.
4. Ефимов О.Н. Атрибутика страхования: учебное наглядное пособие/ Ефимов О.Н. – Саратов: Вузовское образование, 2016. – 79 с.
5. Ефимов О.Н. Экономика страхования и анализ страховых операций: курс лекций/ Ефимов О.Н. – Саратов: Вузовское образование, 2014. – 201 с.

Нормативно-правовые акты:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием
2. 12.1993 г [электронный ресурс]: // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс

3. Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) [электронный ресурс]: федеральный закон от
4. 12.2001 г N 197-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
5. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 1 (ГК РФ) [электронный ресурс]: федеральный закон от 30.11.1994 г N 51-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
6. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2 (ГК РФ) [электронный ресурс]: федеральный закон от 26.01.1996 г (действующая редакция) N 14-ФЗ // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) часть 3 [электронный ресурс]: федеральный закон от 26.11.2001 г N 146-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
8. Гражданский кодекс Российской Федерации Часть 4 (ГК РФ)[электронный ресурс]: федеральный закон от 18.12.2006 г. N 230-ФЗ // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
9. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ «расходы на обязательное и добровольное страхование» [электронный ресурс] // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
10. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от
11. 12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 08.12.2011) Глава 15. Административные правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг [электронный ресурс] // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
12. Федеральный закон от 25.07.2011 N 260-ФЗ "О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" [электронный ресурс] // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
13. Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации" [электронный ресурс] // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
14. Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" [электронный ресурс] // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
15. Федеральный закон от 29.12.2006 N 255-ФЗ "Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством" [электронный ресурс] // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
16. Жилищный кодекс Российской Федерации" (ЖК РФ) [электронный ресурс]: федеральный закон от 29.12.2004 г N 188-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс

Интернет ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система «ЮРАЙТ» - https://www.biblio-online.ru
2. Электронно-библиотечная система «IPRbooks» - http://www.iprbookshop.ru
3. Гарант.ру. Информационно-правовой портал - http://www.garant.ru
4. Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru
5. Страхование сегодня - www.insur-info.ru/

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Занятия проводятся в учебных аудиториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением.

В преподавании используются лекционно-семинарские формы проведения занятий, практикум с использованием информационно-коммуникационных технологий, кейс-технологии.

Образовательное учреждение предоставляет обучающимся возможность работы со справочно-правовыми системами и специальными программными продуктами.

При реализации профессионального модуля предусматривается учебная практика.

Учебная практика проводится на базе образовательной организации с использованием специальных программных продуктов.

Освоение обучающимися профессиональных модулей организовано в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательной организации или в организациях в зависимости от специфики вида деятельности.

Освоению профессионального модуля предшествует изучение следующих дисциплин: ОП. 10 Страховое дело, ОП. 01. Экономика организации.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Педагогические работники, обеспечивающие обучение по профессиональному модулю ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании: имеют высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля.

Квалификация педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю преподаваемого модуля с обязательной стажировкой в профильных организациях

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.	– использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования – оценивать страховую стоимость – устанавливать страховую сумму – рассчитывать страховую премию – выявлять особенности страхования в зарубежных странах – 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 данных 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 сеть – 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	- экспертная оценка профессионального толкования профессиональной терминологии, ориентации в видах страхования в процессе анализа ситуаций и решения практических задач - экспертная оценка расчетов, использования различных технологий в процессе анализа ситуаций и решения практических задач

	– 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	
ПК 1.2 Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	– рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов – использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования – оценивать страховую стоимость – устанавливать страховую сумму – рассчитывать страховую премию – 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 – 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	
ПК 1.3 Реализовывать технологии	– рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов	

банковских продаж.	– использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования – оценивать страховую стоимость – устанавливать страховую сумму – рассчитывать страховую премию – разрабатывать агентский план продаж – проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов – разрабатывать системы стимулирования агентов – рассчитывать комиссионное вознаграждение – создавать базы данных 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 сеть – 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 – 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	
ПК 1.4 Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	– рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов – оценивать страховую стоимость – устанавливать страховую сумму – рассчитывать страховую премию – использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования	

	– 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 данных 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 – разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредникам – 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 – 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	
ПК 1.5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	– рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов – оценивать страховую стоимость – устанавливать страховую сумму – рассчитывать страховую премию – использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования – разрабатывать агентский план продаж – проводить первичное обучение и осуществлять	

	методическое сопровождение новых агентов – разрабатывать системы стимулирования агентов – рассчитывать комиссионное вознаграждение – 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-магазино контролировать эффективность использования интернет-магазин	
ПК 1.6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	– рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов – оценивать страховую стоимость – устанавливать страховую сумму – рассчитывать страховую премию – использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования – разрабатывать агентский план продаж – разрабатывать системы стимулирования агентов – проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов – рассчитывать комиссионное вознаграждение – осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них – 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 – осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования – контролировать эффективность использования интернет-магазина	
ПК 1.7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.	– рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов – использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования – устанавливать страховую сумму – рассчитывать страховую премию – оценивать страховую стоимость – разрабатывать агентский план продаж – проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов – разрабатывать системы стимулирования агентов – рассчитывать комиссионное вознаграждение – 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	
ПК 1.8 Реализовывать технологии телефонных продаж.	– рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов – устанавливать страховую сумму – рассчитывать страховую премию – использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования – оценивать страховую стоимость – 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 – проводить переговоры по развитию банковского страхования – разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; – оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; – выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка – осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку – реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность – 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	
ПК 1.9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.	– рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; – использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования – устанавливать страховую сумму – рассчитывать страховую премию – оценивать страховую стоимость – 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; – разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; – оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества – осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку – подготавливать письменное обращение к клиенту – 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	
ПК 1.10 Реализовывать технологии персональных продаж розничном страховании.	– разрабатывать агентский план продаж – использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования – оценивать страховую стоимость в – устанавливать страховую сумму – рассчитывать страховую премию – оценивать страховую стоимость – 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 – 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 осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования	

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.	– демонстрирует интерес к будущей профессии. – качественно выполняет порученные задания. – применяет знания и умения на практике.	– интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы – накопительное оценивание – анкетирование – тестирование – участие обучающегося в творческих конкурсах, олимпиадах, конференциях и форумах, курсовые работы)
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	– выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области заполнения, расчета, заключения договоров страхования, – оценка эффективности и качества выполнения – осуществляет поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; – рассчитывает комиссионное вознаграждение; – осуществляет персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.	– экспертная оценка оформления документов; интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	– определяет проблему в профессионально-ориентированных ситуациях; – предлагает способы и варианты решения проблемы, оценивает ожидаемый результат; – планирует поведение в профессионально ориентированных	– экспертная оценка оформления документов, расчета страховой суммы и премии: договоров страхования,

	проблемных ситуациях, вносит	стразовых полисов;
	коррективы, контролирует ситуацию; – несет ответственность за принятое решение.	– экспертная оценка проведения первичного андеррайтинга; интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
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; – анализирует информацию из различных источников; – понимает способы поиска и анализа информации; – пользуется словарями, справочной литературой, материалами периодических изданий, электронными калькуляторами, таблицами расчетов; – выбирает сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; – обучает сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую; – умеет грамотно разговаривать с клиентами по вопросам страхования; – умеет находить оптимальные программы для каждого клиента, выявляя его потребности; – применяет найденную информацию для выполнения профессиональных ситуаций и задач.	– исследовательская работа, – интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	– владеет компьютерными навыками; – понимает область применения справочно – правовых систем «Гарант» и «КонсультантПлюс», федеральной законов о страховании; – создает базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней; – работает с информационными справочно-правовыми системами; – работает с федеральными законами о страховании; – готовит презентации по продаже	- интерпретация результатов наблюдений за обучающимися (работа на занятиях, учебная и производственная практики)

	страховых продуктов в электронном виде; – организовывает функционирование интернет-магазина страховой компании; – реализовывает технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; – работает с электронной почтой и ресурсами локальных и глобальных информационных сетей.	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	– взаимодействует со студентами, преподавателями и наставниками в ходе обучения; – понимает общие цели; – формулирует вопросы по проблемам в сфере андеррайтинга, продаж страховых продуктов, расчета договоров страхования; – организовывает работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы; – рассчитывает производительность и эффективность работы страховых агентов; – составляет проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; – осуществляет продажи страховых продуктов и их поддержку; – координирует свои действия с другими участниками общения; – подготавливает письменное обращение к клиенту; – ведет телефонные переговоры с клиентами; – осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; – контролирует свое поведение, свои эмоции, настроение.	- интерпретация результатов наблюдений за обучающимися (участие в творческих конкурсах, олимпиадах, участие в конференциях и студенческих объединениях).
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	– добровольно берет на себя ответственность за общекомандный результат; – разрабатывает агентский план продаж; – проводит первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; – делает анализ и коррекцию результатов собственной работы – осознанно ставит цели овладения различными видами работ и определяет соответствующий результат	- интерпретация результатов наблюдений за обучающимися (участие в деловых играх, дискуссиях, диспутах, работе в группах)

	деятельности.	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля; - проводит переговоры по развитию банковского страхования; - разрабатывает и реализовывает программы по работе с сетевыми посредниками; - оценивает результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; - разрабатывает системы стимулирования агентов.	- интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	– отслеживает изменения условий и программ страхования на информационном портале компании; – выявляет основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; – умеет увидеть изменения законодательства в правовой базе, используя СПС; – проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; – контролирует эффективность использования интернет-магазина; – обновляет данные и технологии интернет-магазинов.	- экспертная оценка практических заданий