

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:
7320cc04697f2406afb213160141971ff321e42ecf58366b5e9f71236d8e4c5a



**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.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ**

по специальности
38.02.02. Страхование (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 Страхование (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	13
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	16

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) специальности 38.02.02 Страхование 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 **Организация продаж страховых продуктов** должен:

иметь практический опыт: организации продаж страховых продуктов;

владеть 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.
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:

~ 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, каналную, 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

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

всего – 260 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 188 часов, включая:

– обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 32 часа;

– самостоятельной работы обучающегося – 156 часов;

производственная практика – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ. 02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

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 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.
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 ПМ.02. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

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 <i>если предусмотрена рассредоточенная практика</i>	
			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 2.1- ПК 2.3	МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	96	16	8		80	-	-		
ПК 2.4	МДК 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)	92	16	8	2	76		-		
ПК 2.1 - ПК 2.3	Производственная практика, часов <i>(если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)</i>	72								72
	Всего:	260	32	16	2	156	-	-	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 отлагательного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

3.2. СОДЕРЖАНИЕ ОБУЧЕНИЯ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ.02. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов		260	
Раздел 1. МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)		96	
Тема 1.1. Роль розничных продаж в страховании	Содержание	2	
	1 Розничные продажи в страховой компании и их роль. Понятие, цели, задачи розничных продаж.		2
	2 Содержание процесса продаж в страховой компании. Основные направления процесса продаж.		2
	3 Планирование продаж страховых продуктов. Принципы планирования. Модели розничных продаж в страховании.		2
	4 Нормативная база страховой компании по планированию в сфере продаж. Основные нормативные документы.		2
	5 Достоинства и недостатки розничных продаж в страховой компании. Основные проблемы в сфере розничных продаж в страховой компании.		3
	Практические занятия	2	
	1 Построение клиентоориентированной модели розничных продаж		
	2 Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж		
	Тема 1.2. Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании	Содержание	2
1 Экспресс-анализ рынка розничных продаж страховой компании. Понятие экспресс-анализа. Методы экспресс-анализа. Перспективы развития.		2	
2 Маркетинговая стратегия розничных продаж. Определение целевых клиентских сегментов. Формирование продуктовой стратегии страховой компании. Стратегии развития каналов продаж.		2	
3 Ценовая стратегия в области розничных продаж страховой компании. Порядок формирования ценовой стратегии.		2	

	4.	Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж в страховой компании. Точки продаж. Прогноз открытия новых точек. Рост количества продавцов сбытовой сети розничных продаж.		2	
	Практические занятия		2		
	1	Составление стратегического плана продаж страховых продуктов.			
	2	Составление плана роста производительности сбытовой сети.			
	3	Определение роста объемов продаж.			
	4	Определение роста прибыли.			
Тема 1.3 Оперативное планирование розничных продаж в страховании	Содержание		2		
	1	Виды и формы плана продаж. Сущность видов и форм плана продаж.		2	
	2	Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж. Сущность взаимосвязи. Отличия плана продаж и бюджета продаж.		2	
	3	Методы разработки плана и бюджета продаж. Экстраполяция. Встречное планирование. Директивное планирование.		2	
	4.	Организационная структура розничных продаж страховой компании. Видовая. Канальная. Смешанная.		2	
	Практические занятия		2		
	1	Составление оперативного плана продаж			
	2	Расчет бюджета продаж			
	3	Определение слабых и сильных сторон различных организационных структур продаж			
	4	Принятие мер, стимулирующих исполнение плана продаж			
	Тема 1.4 Классификация технологий розничных продаж в страховании	Содержание		2	
		1	Классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту. Виды технологий. Страховые продукты.		
		2	Классификация технологий продаж в розничном страховании: по уровню автоматизации. Виды. Автоматизация процесса.		
3		Классификация технологий продаж в розничном страховании: по отношению к договору страхования. Виды технологий. Договоры страхования и их виды.			
4		Классификация технологий продаж в розничном страховании: по каналам продаж. Каналы розничных продаж в страховании.			
Практические занятия		2			
1		Факторы выбора каналов продаж для страховой компании			
2		Прямые и посреднические каналы продаж			
3		Выбор качественной организационной структуры розничных продаж			

Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 02. МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)		80	
<ul style="list-style-type: none"> - Работа с конспектом лекций - Конспектирование текста в дополнительной учебной литературе по теме «Виды моделей розничных продаж в страховании» - Подготовка реферата по теме «Принципы планирования страховых продуктов» - Изучение нормативных документов по организации розничных продаж в с/к - Подготовка списка клиентов для клиентоориентированной модели розничных продаж - Анализ информации о целевых клиентских сегментах в работе с/к - Подготовка доклада по теме «Маркетинговые отделы в страховых компаниях России» - Работа с конспектом лекций - Разработка прогноза открытия точки продаж с/к - Характеристика роста количества продавцов сбытовой сети розничных продаж - Работа с конспектом лекции - Составить отличительную таблицу плана и бюджета продаж - Подготовка доклада по теме «Методы разработки плана продаж» - Рассчитать бюджет продаж с/к - Составить классификацию технологий продаж в рознице: по продукту - Подготовка доклада по теме «Автоматизация бизнес-процесса в страховании» - Составить сравнительную таблицу прямых и посреднических каналов продаж страховых продуктов - Подготовка доклада по теме «Виды каналов продаж страховых продуктов в с/к» 			
Раздел 2. МДК 02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)		92	
Тема 2.1 Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках	Содержание	2	
	1 Способы анализа развития каналов продаж на страховых рынках. Страховые рынки различных стран. Анализ рынков.		3
	2 Сравнительный анализ различных каналов продаж на страховых рынках. Оценка эффективности.		3
	3 Каналы продвижения экспресс-продуктов на рынке страхования РФ. Виды каналов продвижения. Экспресс-продукты.		3
	4 Анализ каналов продвижения экспресс-продуктов на рынке страхования РФ. Эффективность каналов продвижения.		3
	Практические занятия	2	
	1 Проведение сравнительного анализа розничных продаж на страховом рынке России.		
	2 Проведение сравнительного анализа розничных продаж за рубежом.		
	3 Организация продаж страховых продуктов через розничные каналы.		
	4 Анализ продаж страховых продуктов через розничные каналы.		
5 Организация продаж страховых продуктов через корпоративные каналы.			
6 Анализ продаж страховых продуктов через корпоративные каналы.			
Тема 2.2 Основные показатели	Содержание	2	

эффективности продаж страховой компании	1	Показатели эффективности продаж страховых продуктов в страховой компании. Виды показателей. Назначение.		2
	2	Доходы каналов продаж. Порядок определения доходов.		2
	3	Прибыль каналов продаж. Порядок определения прибыли.		2
	4	Зависимость финансовых результатов страховой компании от эффективности каналов продаж. Проявление зависимости. Проблемы финансовых результатов.		2
	Практические занятия		4	
	1	Определение перспективных каналов продаж.		
	2	Анализ эффективности каждого канала продаж.		
	3	Определение величины доходов каналов продаж.		
	4	Определение величины прибыли каналов продаж.		
Тема 2.3 Рентабельность продаж в страховании	Содержание		2	
	1	Коэффициент рентабельности канала продаж. Рентабельность вида страхования в целом.		2
	2	Методики рейтинговой оценки страховых компаний. Прибыльность. Ликвидность.		2
	Практические занятия		2	
	1	Расчет коэффициента рентабельности.		
2	Проведение анализа качества каналов продаж.			
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 02. МДК 02. Анализ эффективности продаж (по отраслям) - Работа с конспектом лекций - Подготовка доклада по теме «Сравнительный анализ страховых рынков Италии и Франции» - Работа над учебным материалом дополнительной литературы по теме «Каналы продвижения экспресс-продуктов в России» - Составьте сравнительную таблицу сильных и слабых сторон страхового рынка России - Подготовка реферата по теме «Экспресс-продукты страхового рынка России» - Аналитическая обработка текста по теме «Анализ продаж страховых продуктов через розничные каналы» - Изучение информации ресурсов Интернет по теме «Корпоративные каналы продаж страховых продуктов» - Работа с конспектом лекции - Составить список показателей эффективности продаж страховых продуктов в с/к - Подготовка доклада по теме «Доходы и расходы с/к» - Составить таблицу доходов и расходов с/к - Провести анализ доходов с/к - Решение задач на определение прибыли от каналов продаж - Подготовка информации о перспективных каналах продаж страховых продуктов на примере любой с/к - Составить список проблем финансовых результатов с/к - Работа с конспектом лекции - Подготовка доклада по теме «Рентабельность с/к» - Подготовка информации на тему «Характеристика коэффициентов рентабельности каналов продаж страховых продуктов» - Решение задач по теме «Коэффициент рентабельности каналов продаж страховых продуктов»			76	

- Решение задач по теме «Прибыль с/к»		
<p style="text-align: center;">Тематика курсовых проектов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розничные продажи в страховой компании 2. Процесс продаж в страховой компании 3. Планирование продаж страховых продуктов в страховой компании 4. Планирование продаж страховых продуктов (по имущественным видам страхования) 5. Планирование продаж страховых продуктов (по личным видам страхования) 6. Клиентоориентированная модель розничных продаж в страховании 7. Анализ основных показателей страховой компании в области продаж страховых продуктов 8. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж 9. Стратегический план продаж страховых продуктов 10. Оперативный план продаж страховых продуктов 11. Различные каналы продаж страховых продуктов 12. Ценовая стратегия в области розничных продаж страховой компании 13. Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж в страховой компании 14. Классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту 15. Классификация технологий продаж в розничном страховании: по уровню автоматизации 16. Коэффициент рентабельности канала продаж 17. Методики рейтинговой оценки страховых компаний 18. Организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, смешанная 19. Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж страховых продуктов 20. Классификация технологий продаж в розничном страховании: по отношению к договору страхования 21. Интернет-продажи страховых продуктов 		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовому проекту	2	
<p>Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Составление стратегического плана розничных продаж. 2. Составление оперативного плана розничных продаж. 3. Работа по организации розничных продаж в страховой компании. 4. Реализация розничных продаж в страховой компании. 5. Работа с базой данных по продажам. 6. Работа с каналами продаж (агенты, брокеры, агентские сети). 7. Ведение переговоров. 8. Разработка мер по повышению качества розничных продаж в страховой компании. 9. контроль продаж страховой компании. 10. Анализ эффективности страховой компании. 11. Выявление не рентабельных видов страхования в страховой компании. 12. Сравнение эффективности страховой деятельности в динамике. 13. Мероприятия по повышению качества страхования в страховой компании. 14. Отчет по практике в страховой компании. 	72	
Всего	260	

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.02. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

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 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
11. 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
12. Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации" [электронный ресурс] // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
13. 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
14. 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
15. 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. Портал 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 Страхование, ОП. 01. Экономика организации.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Педагогические работники, обеспечивающие обучение по профессиональному модулю **ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов** 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
ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов**

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж	<ul style="list-style-type: none"> - составление стратегического и оперативного плана продаж; - расчет комиссионных вознаграждений; - расчет бюджета продаж; - разработка агентской сети; - контроль за эффективностью продаж 	<p>проверка выполнения практических работ; проверка выполнения самостоятельных домашних работ; дифференцированный зачет по производственной практике</p>
ПК 2.2. Организовывать розничные продажи	<ul style="list-style-type: none"> - эффективный поиск клиентов; - ведение переговоров; - применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж 	<p>проверка выполнения практических работ; проверка выполнения самостоятельных домашних работ; дифференцированный зачет по производственной практике</p>
ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании	<ul style="list-style-type: none"> - составление базы данных по клиентам; - ведение переговоров по реализации розничных продаж; 	<p>проверка выполнения практических работ; проверка выполнения самостоятельных домашних работ; дифференцированный зачет по производственной практике</p>
ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта	<ul style="list-style-type: none"> - проведение анализа эффективности продаж страховых продуктов; - проведение анализа эффективности каждого канала продаж; - разработка мер по повышению качества продаж. 	<p>проверка выполнения практических работ; проверка выполнения самостоятельных домашних работ; дифференцированный зачет по производственной практике</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 оценки
---------------------------------------------------------	--------------------------------------------------	---------------------------------------------

<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p>	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация интереса к будущей профессии; - эффективная самостоятельная работа при изучении профессионального модуля; - результативное участие в студенческих конференциях, олимпиадах по профилю специальности; - трудоустройство по полученной специальности 	<p>Проверка выполнения самостоятельных работ; экспертная оценка результатов участия в конференциях и олимпиадах; анкетирование</p>
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - правильная последовательность выполнения действий на практических занятиях и во время учебной, производственной практики; - обоснованность выбора и применение методов и способов решения профессиональных задач; - личная оценка эффективности и качества выполнения работ. 	<p>экспертная оценка выполнения практических работ на практических занятиях; экспертная оценка выбора алгоритма выполнения при прохождении производственной практики</p>
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - решение стандартных и нестандартных профессиональных задач, возникающих в процессе составления и использования страховой отчетности 	<p>экспертная оценка выполнения практических работ на практических занятиях; экспертная оценка выполнения заданий при прохождении производственной практики</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<ul style="list-style-type: none"> - оперативность поиска необходимой информации, обеспечивающей наиболее быстрое, полное и эффективное выполнение профессиональных задач; - владение различными способами поиска информации; - адекватность оценки полезности информации; - использование найденной для работы информации в результативном выполнении профессиональных задач, для профессионального роста и личностного развития; - самостоятельность поиска информации при решении не 	<p>Проверка выполнения самостоятельных работ</p>

	типовых профессиональных задач.	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - использование ИКТ при изучении тем МДК модуля и при выполнении практических и самостоятельных заданий; - использование справочно-правовых компьютерных систем в производственной профессиональной деятельности; 	экспертная оценка выполнения самостоятельных работ и практических заданий на практических занятиях и во время производственной практики
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	<ul style="list-style-type: none"> - владение способами бесконфликтного общения и саморегуляции в коллективе; - соблюдение принципов профессиональной этики; - взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения 	Анализ результатов наблюдения
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	<ul style="list-style-type: none"> - эффективное выполнение коллективных учебных и производственных заданий 	экспертная оценка результатов выполнения коллективных заданий
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	<ul style="list-style-type: none"> - организация самостоятельной работы при изучении профессионального модуля; - стремление к расширению, углублению и закреплению профессиональных умений и знаний 	Анализ результатов наблюдения; экспертная оценка выполнения самостоятельных работ
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - выполнение учебных и производственных заданий в соответствии с действующими технологиями применяемыми страховыми компаниями в своей деятельности 	экспертная оценка результатов выполнения практических заданий на занятиях и во время производственной практики