

Министерство образования Белгородской области  
Областное государственное автономное  
профессиональное образовательное учреждение  
«Белгородский индустриальный колледж»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

по специальности

**38.02.02 Страхование дело (по отраслям)**

Белгород  
2022

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страхование (по отраслям).

Рассмотрено  
цикловой комиссией  
Протокол заседания № 1  
От «31» августа 2022 г.  
Председатель цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_ /Э.Н.Алиева /

Согласовано  
Зам.директора по УМР  
\_\_\_\_\_  
/Е.Е.Бакалова/  
«31» августа 2022 г..

Утверждаю  
Заместитель директора  
по учебной работе  
\_\_\_\_\_  
/ Н.В. Выручаева /  
«31» августа 2022 г.

Рассмотрено  
предметно-цикловой комиссией  
Протокол заседания № \_\_\_\_\_  
От «  » \_\_\_\_\_ 20 г.  
Председатель цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

Рассмотрено  
предметно-цикловой комиссией  
Протокол заседания № \_\_\_\_\_  
От «  » \_\_\_\_\_ 20 г.  
Председатель цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

Организация-разработчик: ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж»

Разработчик:

Алиева Э.Н., преподаватель специальных дисциплин, ОГАПОУ  
«Белгородский индустриальный колледж»

Рецензент (*внутренний*):

преподаватель ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж»

Макаренко О.С.

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	4
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	7
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	8
<b>4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	16
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	19

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## *Реализация различных технологий розничных продаж в страховании*

### 1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности **38.02.02 Страхование дело (по отраслям)** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): *Реализация различных технологий розничных продаж в страховании*

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

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

ПК 1.3. Реализовывать технологию 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 полисов.

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.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании по профессии 20034 Агент страховой и профессиональной подготовке работников страховых компаний при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

### 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 должен:

#### **иметь практический опыт:**

-реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

#### **уметь:**

- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;

- разрабатывать агентский план продаж;

- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;

- разрабатывать системы стимулирования агентов;

- рассчитывать комиссионное вознаграждение;

- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и

организовывать продажи через них;

- создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;
- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую;
- 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 агентов;
- 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 профессионального модуля:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося - 321 час, включая:  
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 214 часов;  
 самостоятельной работы обучающегося – 88 часов;  
 учебной практики – 36 часов;  
 производственной практики -36 часов.

## 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 технологию брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами
ПК 1.3	Реализовывать технологию 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 полисов
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 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.



	<b>Всего:</b>	<b>321</b>	<b>214</b>	<b>68</b>	<b>20</b>	<b>107</b>	<b>19</b>	<b>–</b>	<b>72</b>
--	---------------	------------	------------	-----------	-----------	------------	-----------	----------	-----------

### 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1 ПМ 1 Технологии продаж страховых продуктов		321	
МДК 01.01 Посреднические услуги продажи страховых продуктов (по отраслям)		117	
Тема 1.1.Технология агентских продаж	Содержание	24	
1	<b>Технологии продаж страховой компании.</b> Развитие технологий продаж страховой компании. Организационная структура продаж страховой компании.		
2	<b>Модели построения агентской сети</b> Особенности каждой модели агентских продаж. Диагностика состояния агентской сети. Организация деятельности компании по развитию агентской сети. Формирование плана рекрутинга агентов. Расчет производительности новых и опытных агентов Разработка агентского плана продаж компании.		3
3	<b>Обучение агентов и сотрудников подразделений компании по работе с агентами</b> Программы обучения для начинающих агентов, агентских менеджеров, директоров и заместителей директоров филиалов по продажам. Система адаптации агентов в страховой компании. Роль наставников и агентских менеджеров в процессе адаптации. Работа с возражениями.		2
4	<b>Управление агентской сетью в процессе текущей деятельности</b> Планирование деятельности агента. Развитие агентских менеджеров и наставничества. Содержание коучинга. Создание системы обслуживания агентов в компании: материально-техническое, операционное и ИТ-обеспечение агентской деятельности.		3
5	<b>Подходы к мотивации агентской сети</b> Доминирующие интересы различных групп агентов. Мотивационные стимулы различных групп агентов. Модели выплаты комиссионного вознаграждения.		3
Тема 1.2. Технология брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами	Содержание	10	
1	<b>Технология работы с брокерами</b> Методика привлечения брокеров. Нормативная база страховой компании по работе с		2

		брокерами. Организационные модели по работе с брокерами. Обеспечение брокеров необходимыми материалами, поддержка продаж, прием выполненных работ.		
	2	<b>Технология продаж финансовыми консультантами</b> Ключевые преимущества технологии работы с финансовыми консультантами. Организация взаимодействия страховой компании и независимых финансовых консультантов.		2
<b>Тема 1.3. Технология банковских продаж.</b>	<b>Содержание</b>		<b>10</b>	
	1	<b>Специфика и формы банковских продаж</b> Понятие банковского страхования и опыт его реализации в разных странах. Формы банковских продаж (агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет). Мотивы участия банков в страховании. Мотивы страховщиков при организации банковского страхования.		2
	2	<b>Содержание технологии банковских продаж</b> Порядок, регламент взаимодействия с банками. Определение стратегии банковских продаж. Выбор страховых и банковских продуктов. Контроль реализации технологии.		3
<b>Тема 1.4. Технологии сетевых посреднических продаж.</b>	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1	<b>Работа с сетевым посредником</b> Определение сетевых посредников. Выбор страховых продуктов. Заключение соглашения с посредником, выработка регламента взаимодействия. Разработка и оформление технологии продаж. Реализация и контроль технологии.		3
	2	<b>Технологии продаж через сетевых посредников</b> Технология страхования жилых помещений. Программа страхования в жилищной сфере. Технологии продаж полисов через сетевых посредников.		2

	<b>Практические занятия:</b>		28	
	1	Разработка плана мероприятий и бюджета по развитию агентской сети.		
	2	Разработка агентского плана продаж компании.		
	3	Разработка программы адаптации и обучения для начинающих и опытных агентов.		
	4	Работа с возражениями		
	5-6	Создание системы обслуживания агентов в компании		
	7	Определения свойств коучинга и ввод в базу данных продуктов страхования		
	8	Разработка систем стимулирования работников страховой компании.		
	9	Формирование моделей выплаты комиссионного вознаграждения		
	10	Разработка модели работы страховой компании с брокерами		
	11-12	Решение ситуационных задач по обеспечению эффективной работы с брокерами. Организация продаж финансовыми консультантами на примере.		
	13	Разработка системы мотивации при организации банковского страхования для конкретной страховой компании		
	14	Разработка стратегии банковских продаж для страховой компании		
	15	Решить ситуационные задачи по заключению соглашений с посредниками		
	16	Разработка плана реализации представленной технологии		
<b>МДК 01.02Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)</b>			<b>114</b>	
<b>Тема 2.1. Прямые розничные продажи в страховании</b>	<b>Содержание</b>		<b>6</b>	
	1	<b>Сущность и значение прямых розничных продаж.</b> Специфика прямых розничных продаж в страховании. Роль прямых розничных продаж в работе страховой компании. Эффективность прямых розничных продаж.	4	2
	2	<b>Структура прямых розничных продаж.</b> Виды и формы каналов продаж. Значение различных каналов продаж в России и за рубежом. Факторы выбора и развития каналов продаж. Выбор оптимальной технологии прямых розничных продаж		2
	<b>Практические занятия:</b>		2	
	1	Семинар по теме «Прямые розничные продажи страхования»		
<b>Тема 2.2. Технологии прямых продаж в страховании</b>	<b>Содержание</b>		<b>40</b>	
	1	<b>Технология прямых офисных продаж.</b> Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж. Маркетинговый анализ открытия точки продаж. Продуктовый ряд точки розничных продаж. Рекламная поддержка точек продаж. Материально-техническое обеспечение и автоматизация деятельности офиса розничных продаж страховой компании.		3
	2	<b>Технология продажи полисов на рабочих местах.</b> Содержание и преимущества технологии продажи полисов на рабочих местах. Определение перечня перспективных предприятий. Разработка продуктового ряда и комплексных программ страхования. Определение механизма уплаты страховой премии. Оборудование рабочего места продавца страховых услуг и автоматизация продаж. Реализация технологии ПРМ и контроль ее эффективности.		3

	3	<b>Директ-маркетинг как технология прямых продаж.</b> Модели реализации технологии директ-маркетинга (собственная или аутсорсинговая). Особенности подготовки письменного обращения к клиенту. Создание системы обратной связи с клиентом. Способы доставки страховой услуги и способы финансовых расчетов. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.		2
	4	<b>Технология телефонных продаж.</b> Технология телефонных продаж как составная часть CRM-стратегии страховой компании. Контакт-центр страховой компании: предназначение, состав и организация работы. ИТ-обеспечение деятельности контакт-центра. Требования к персоналу контакт-центра. Материально-техническое обеспечение деятельности контакт-центра и организация рабочих мест операторов. Продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам. Аутсорсинг контакт-центра. Комбинирование директ-маркетинга и телефонных продаж.		2
	5	<b>Технология персональных продаж в розничном страховании.</b> Сущность и специфика персональных продаж. Создание организационной структуры персональных продаж. Создание баз данных по ключевым клиентам. 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		2
	<b>Практические занятия:</b>		28	
	2	Разработать бизнес-план открытия точки розничных продаж		
	3	Провести маркетинговый анализ открытия точки продажи		
	4	Разработать рекламную поддержку точки продажи		
	5	Разработать продуктовый ряд и комплексную программу страхования для конкретного клиента		
	6	Проанализировать сильные и слабые стороны различных моделей реализации технологии директ-маркетинга.		
	7	Подготовить письменное обращение к клиенту		
	8	Разработать памятку по правилам ведения телефонных переговоров с клиентами		
	9	Разработать список требований, предъявляемых к сотрудникам страховых организаций		
	10	Решение ситуационных задач по продаже полисов на рабочем месте		
11	Деловая игра «Работа контакт-центра страховой компании «Х»»			
12	Разработка алгоритма персональных продаж страховой компании			
<b>МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)</b>		<b>90</b>		
<b>Тема 3.1. Интернет-продажи как технология розничных продаж</b>		30		
	<b>Содержание</b>			
1	<b>Интернет-продажи в страховании.</b> Сущность и значение интернет-продаж. Интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж. Факторы роста интернет-продаж в страховании.		2	
2	<b>Страховые интернет-продукты.</b>		2	

		Понятие и сущность страховых интернет-продуктов. Требования, предъявляемые к страховым интернет-продуктам.		
	3	<b>Работа автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.</b> Сущность и назначение автоматизированных калькуляторов. Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании и контроль эффективности его использования.		3
	<b>Практические занятия:</b>		10	
	1	Нормативно правовое обеспечение работы интернет-магазина страховой компании		
	2	Анализ положительных и отрицательных сторон интернет-продаж в страховании (для страхователя, для страховщика, для 3-го лица(конкуренты, государство и др.))		
	3	Процесс продажи и покупки страховых полисов через интернет-магазин		
	4	Процесс работы с атоматизироанными калкуляторами		
	5	Оснонвые этапы создания сайта интернет-магазина страховой		
	<b>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1</b> 1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам, составленным преподавателем); 2. Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите; 3. Изучение нормативных документов; 4. Решение ситуационных задач по изучаемым темам; 5. Подготовка сообщений, рефератов, докладов, презентаций по изучаемым темам; 6. Выполнение заданий с использованием информационных технологий; 7. Изучение законов, законодательных актов, правил и кодексов, регулирующих работу в области страхования; 8. Работа с интернет-источниками. 9. Работа над курсовой работой.		<b>88</b>	

<p><b>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</b>  Роль и место розничных продаж в страховой компании  Рекрутинг агентов: источники, формы и методы  Работа с возражениями.  Мотивационные стимулы различных групп агентов  Мероприятия по привлечению брокеров  Порядок работы с финансовыми консультантами»  Формы банковских продаж (агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет).  Технологии сетевых посреднических продаж.  Сущность и значение прямых розничных продаж.  Особенности составления бизнес-планов страховании  Маркетинговый анализ открытия точки продаж  Реклама в работе страховых компаний  Автоматизация рабочего места страховщика  Преимущества и недостатки директ-маркетинга  Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM система)  Сущность и значение прямой и обратной связи с клиентами  Автоматизация работы страховой компании.  Преимущества автоматизированных калькуляторов перед иными формами продаж.  Операционная поддержка интернет-продаж розничных страховых услуг.  Достоинств и недостатков наиболее популярных платежных систем.  Финансовое обеспечение интернет-продаж.  Работа над написанием курсовой работы</p>		
<p><b>Курсовая работа</b></p>	<p><b>20</b></p>	
<p><b>Тематика курсовой работы:</b>  Разработка и оценка агентского плана продаж  Выбор оптимальной модели построения агентской сети  Обучение начинающих агентов, агентских менеджеров, директоров  Анализ производительности новых и опытных агентов  Разработка системы стимулирования для работников СК  Выбор приемлемой модели выплаты комиссионного вознаграждения  Разработка модели работы страховой компании со страховыми брокерами  Система обслуживания агентов в страховой компании  Организация продаж финансовыми консультантами и определение ее эффективности  Определение эффективности работы со страховыми посредниками  Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж  Маркетинговый анализ новой точки продаж  Рекламная поддержка точек продаж  Эффективность использования технологии прямых офисных продаж  Эффективность использования технологии продажи полисов на рабочих местах  Эффективность технологии телефонных продаж</p>		

<p>Эффективность использования директ-маркетинга  Организация работы контакт-центра  Разработка алгоритма персональных продаж в страховой компании и его оценка  Комплексная программа страхования для клиента  Работа интернет-магазина страховой компании  Реализация и оценка технологии страхования жилых помещений  Эффективность работы со страховыми посредниками  Выбор оптимального канала розничных продаж  Обеспечение роста интернет-продаж в страховании  Организация продаж через страховых брокеров  Эффективность использования технологии банковских продаж  Определение критериев определения наиболее эффективной технологии посреднических продаж  Эффективность работы финансового супермаркета  Эффективность кооперации как формы банковских продаж</p>		
<p><b>УП.01 Учебная практика:</b>  - разработка агентского плана продаж;  - разработка плана обучения агентов и агентской мотивационной системы;  - расчет производительности и эффективности работы страховых агентов;  - расчет комиссионного вознаграждения страхового агента;  - организация продаж через страховых брокеров;  - разработка программы банковского страхования.</p> <p><b>ПП 01. Производственная практика:</b>  - разработка алгоритма обучения сотрудников банка информации о распространяемых через банковскую структуру страховых продуктах  - организация продажи полисов через сетевых посредников;  - составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж;  - организация работы контакт-центра;  - организация бесперебойного функционирования интернет-магазина;  - работа с официальными сайтами страховых компаний;  - работа с законами, кодексами и правилами, регулирующими работу в области страхования.</p>	72	
<b>Всего</b>	<b>321</b>	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинета «Страхование» и компьютерного класса, а так же действующие помещения структурных подразделений техникума.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета «Страхование»:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- доска;
- мел (маркер);
- комплекс нормативных документов;
- комплекс учебно-методической документации (задания для практических и самостоятельных работ, методические рекомендации по их выполнению, тесты);
- дидактический материал (схемы, таблицы, диаграммы);

Технические средства обучения: персональные компьютеры, экран, колонки, мультимедиа проектор.

Оборудование лаборатории и рабочих мест компьютерного класса:

- комплекс нормативных документов;
- комплекс учебно-методической документации (практикум, задания для практических и самостоятельных работ, методические рекомендации по их выполнению, вопросы и задания для самоконтроля, программа практики, материалы исследовательской работы, схемы-конспекты);
- персональные компьютеры, принтер, сканер, программное обеспечение общего и профессионального назначения (интернет, программа «АПО», «Консультант+», «1С: Страхование» и др)

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

Основные источники:

1. Гражданский Кодекс РФ;
2. ЗАКОН от 27 ноября 1992 года N 4015-1 (ред. от 30.11.2011) «ОБ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВОГО ДЕЛА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ» (с изм. и доп., вступившими в силу 01.01.2012).
3. Федеральный закон РФ от 25.04.2002 № 40-ФЗ (в редакции Федерального закона от 30 ноября 2011 г.) «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств»;
4. Правила обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, утвержденные постановлением Правительства РФ № 263 от 07.05.2007 (в редакции постановления Правительства РФ от 30 сентября 2008 г. N 732);

5. Страховые тарифы по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, их структура и порядок применения страховщиками при определении страховой премии, утвержденные постановлением Правительства РФ № 739 от 08.12.2005;

6. Брюханова А.В., Кушелев Ю.Ф., Перемолотов В.В., Рачкова С.Б. Развитие агентской сети страховой компании. Методическое пособие. Книга 1. - "БДЦ-пресс", 2019 г. – 230 с.;

7. Голубева А.П., Мальцева С.В.Повышение эффективности интернет-страхования на основе технологий консалтинга. «Бизнес-информатика» - № 1(11) – 2020, с. 51-59;

8. Николенко Н. П. Организация и технологии продаж в страховой компании. – М: ИНФРА-М, 2021 – 324 с.;

9. Сахирова Н. П. Страхование: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2018. – 744 с.;

10. Федорова Т. А. Страхование: Учебник / Под ред. Т. А. Федоровой. – 2-е изд., перераб и доп. – М.: Экономистъ, 2019. – 875 с.

11. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ, 2018. – 311 с.

Дополнительные источники:

1. Абрамов В. Ю. Страхование: теория и практика. – М.: «Волтерс клувер», 2018. – 512 с.;

2. Архипов А. П., Гомелля В. Б., Туленты Д. С. Страхование. Современный курс: Учебник/Под ред. Е. В. Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 448 с.;

3. Гвозденко А. Л. Основы страхования. – М.: Финансы и статистика, 2018 -320 с.;

4. Гвозденко А. А. Страхование: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2020. – 464 с.;

5. Годин А. М. Страхование: Учебник / А. М. Годин, С. Р. Демидов, С. В. Фрумина. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2019. – 504 с.;

6. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности: Учебное пособие. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2020. 274 с.;

7. Сербиновский Б. Ю. Страховое дело: курс лекций / Б. Ю. Сербиновский, В. Н. Гарькуша. – Ростов-н/Д: ЮФУ, 2021. – 387 с.;

8. Сплетузов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 312 с.;

Интернет-ресурсы (И-Р):

И-Р 1 Князева А. Программа развития отечественного страхового рынка //

- Internet resource: <http://www.csr.ru/about-publications/eho.mos.15.05.00.html>
- И-Р 2 Митрохин В.К. Некоторые вопросы организации информационно-аналитического обеспечения субъектов страхового рынка России // Internet resource: <http://www.securityclub.ru/comciar/mitroxin.html>
- И-Р 3 Обзор страхового рынка // Internet resource: <http://www.nig.ru/news/0208.htm>
- И-Р 4 Страховой рынок России должен быть реорганизован с учетом интересов регионов и Центра // Internet resource: <http://www.akdi.ru/sf/prb29/5.htm>
- И-Р 5 <http://www.consult-ct.ru> -журнал «Современные страховые технологии»
- И-Р 6 [http://www.reglament.net/demo\\_version/agent\\_prodej.pdf](http://www.reglament.net/demo_version/agent_prodej.pdf) Агентские продажи страховых продуктов.
- И-Р 7 <http://www.reglament.net/> Профессиональные издания для страховых компаний
- И-Р 8 <http://allinsurance.ru/biser.nsf/> Страхование в России
- И-Р 9 <http://vuzlib.net/beta3/html/1/6836/> Страховой маркетинг
- И-Р 10 <http://www.znay.ru/> сайт Знай страхование
- И-Р 11 <http://www.autoins.ru/>
- И-Р 12 <http://www.insur-info.ru/>
- И-Р 13 <http://www.lifeinsurance.ru>
- И-Р 14 <http://www.rgs.ru>
- И-Р 15 <http://www.vsk.ru>

### 4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Перед изучением модуля обучающиеся изучают следующие дисциплины «Страховое дело», «Менеджмент», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности».

Для получения знаний в рамках профессионального модуля «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» предусмотрены занятия в форме лекций, лекций с элементами беседы, работа с нормативными документами, решение практических и ситуационных задач, деловые игры, разработка презентаций, компьютерное тестирование, и в заключении - экзамен.

### 4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса:

**Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу:** наличие высшего профессионального образования и/или стажировки в страховой компании, соответствующих профилю модуля «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» и специальности «Страховое дело».

**Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:**

**Инженерно-педагогический состав:** дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин специальности «Страховое дело»

## 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.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выбор модели агентских продаж;</li> <li>- разработка агентского плана продаж;</li> <li>- выбор системы мотивации;</li> <li>- определение комиссионного вознаграждения;</li> <li>- анализ производительности новых и опытных агентов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Устный опрос</li> <li>Письменный опрос</li> <li>Фронтальный опрос</li> <li>Письменные самостоятельные/контрольные работы</li> </ul>
ПК 1.2. Реализовывать технологию брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выбор модели работы с брокерами;</li> <li>- организация взаимодействия с независимыми финансовыми консультантами.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Наблюдение в процессе выполнения работы</li> <li>Экспертная оценка</li> </ul>
ПК 1.3. Реализовывать технологию банковских продаж.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выбор формы банковских продаж;</li> <li>- определение порядка и регламента взаимодействия с банком;</li> <li>- выбор продукта;</li> <li>- определение стратегии банковских продаж;</li> <li>- определение системы контроля за реализацией технологии.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>выполнения практических занятий.</li> <li>Тестирование по МДК.</li> <li>Оценка выполнения самостоятельной работы студентами.</li> </ul>
ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определение сетевых посредников;</li> <li>- определение регламента взаимодействия;</li> <li>- выбор страховых продуктов;</li> <li>- определение стратегии продаж;</li> <li>- определение системы контроля за реализацией технологии.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Экспертная оценка выполнения практического задания по учебной практике.</li> </ul>
ПК 1.5 Реализовывать технологии прямых офисных продаж	<ul style="list-style-type: none"> <li>- разработка бизнес-плана точки розничных продаж;</li> <li>- проведение маркетингового анализа открытия точки продаж;</li> <li>- определение продуктового ряда точки;</li> <li>- разработка рекламной поддержки офиса;</li> <li>- обеспечение деятельности офиса.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Защита курсового проекта.</li> <li>Комплексный экзамен по модулю.</li> </ul>
ПК 1.6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определение списка перспективных предприятий;</li> <li>- разработка продуктового ряда и комплексных программ</li> </ul>	

	<p>страхования;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определение механизма уплаты страховой премии;</li> <li>- правильность организации рабочего места;</li> <li>- определение системы контроля за реализацией технологии.</li> </ul>	
ПК 1.7 Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж полисов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- создание базы данных потенциальных и существующих клиентов;</li> <li>- грамотное оформление письменного обращения к клиенту;</li> <li>- определение системы обратной связи с клиентом;</li> <li>- выбор способа доставки страховой услуги;</li> <li>- выбор способа финансового расчета;</li> <li>- определение системы контроля за реализацией технологии.</li> <li>- определение эффективности технологии.</li> </ul>	
ПК 1.8 Реализовывать технологии телефонных продаж	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определение требований к персоналу контакт-центра;</li> <li>- организация рабочих мест операторов;</li> <li>- определение списка клиентов;</li> <li>- организация продажи страховых услуг по телефону.</li> </ul>	
ПК 1.9 Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определение страховых интернет-продуктов;</li> <li>- умение работать с автоматизированным калькулятором;</li> <li>- определение способов оплаты страхового взноса;</li> <li>- анализ эффективности использования интернет-магазина страховой компанией.</li> </ul>	
ПК 1.10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- создание организационной структуры персональных продаж;</li> <li>- создание баз данных по ключевым клиентам;</li> <li>- осуществление набора и обучения персональных менеджеров;</li> <li>- определение системы взаимодействия персональных менеджеров со службами страховой компании.</li> </ul>	
Итоговый контроль		Экзамен

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.	Проявление интереса к будущей профессии,	Наблюдение в процессе практики
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Способность и обоснованность выбора применяемых методов, способов решения профессиональных задач в области страховой деятельности.	Деловая игра, решение ситуационных задач
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области страхования	Решение ситуационных задач
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 для выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Решение ситуационных задач
ОК 5. Использовать информационные технологии в процессе профессиональной деятельности.	Использование информационно-коммуникационных технологий для обеспечения профессиональной деятельности	Решение ситуационных задач
ОК 6. Работать в коллективе команды, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Организация коллективных занятий при изучении профессионального модуля	Деловая игра
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	Самоанализ и коррекция результатов собственной работы	Наблюдение в процессе практики
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием,	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	Наблюдение в процессе текущей учебной

осознанно планировать повышение квалификации		деятельности
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Анализ инноваций в области страхования.	Наблюдение в процессе практики
ОК 10. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- получение навыков общения в коллективе;</li> <li>- моделирование профессиональных задач в условиях выполнения воинской обязанности</li> </ul>	Наблюдение в процессе практики



## **Рецензия**

### **На рабочую программу профессионального модуля ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» преподавателя специальных дисциплин ОГАПОУ СПО «Белгородский индустриальный колледж» Алиевой Э.Н.**

Рецензируемая рабочая программа профессионального модуля ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» полностью соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту по специальности среднего профессионального образования 38.02.02. Страхование (по отраслям) ОГАПОУ СПО «Белгородский индустриальный колледж» Алиевой Э.Н.

В соответствии с программой – максимальная учебная нагрузка обучающегося составляет 321 часа, в том числе.

Рабочая программа включает в себя 3 междисциплинарных курса:

МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)

МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)

МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)

Главная цель ПМ 01 ориентирована на формирование знаний и умений по реализации различных технологий розничных продаж в страховании, соединить теоретические знания с практикой приобретая определенный опыт по данному профессиональному модулю.

Считаю, что данная рабочая программа профессионального модуля обеспечивает подготовку конкурентноспособных выпускников в соответствие с запросами регионального рынка труда и может быть использована в учебном процессе подготовки по специальности 38.02.02 «Страхование дело».

Рецензент:

Председатель цикловой комиссии  
ОГАПОУ СПО «Белгородский  
индустриальный колледж»

В.А. Савченко