

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

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ**  
ПМ 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в  
страховании»

Белгород

2022

Рабочая программа производственной практики по профессиональному модулю ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 «Страховое дело (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.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
2.1. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
2.2. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ	9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	13
3.1. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	13
3.2. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	14
4. ПРИЛОЖЕНИЯ	15

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

## 1.1. Область применения программы

Производственной практики по специальности 38.02.02 «Страховое дело» предусматривает закрепление и углубление знаний, полученных обучающимися в процессе теоретического обучения, приобретение ими необходимых умений практической работы по избранной специальности, овладение навыками профессиональной деятельности.

Программа производственной практики (далее программа практики) является основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)».

Программа практики является составной частью профессионального модуля ПМ 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании».

Количество часов, отводимое на производственную практику – 36 часов.

Рабочая программа производственной практики разработана в соответствии с:

1. ФГОС СПО 3-го поколения;
2. Рабочим учебным планом ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж»;
3. Рабочей программой ПМ 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании».

При прохождении практики обучающиеся должны освоить соответствующие компетенции:

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.

## 1.2. Цели и задачи программы

С целью овладения видом профессиональной деятельности «Агент страховой» 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 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 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.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Тематический план практики профессионального модуля

Таблица 2.

№ п/п	Виды работ	Количество часов
1	Реализация технологии агентских продаж	8
2	Организация продаж через страховых брокеров и финансовых консультантов	4
3	Реализация технологии банковских продаж	4
4	Организация продаж полисов через сетевых посредников	6
5	Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж	6
6	Реализация технологии прямых продаж	6
7	Организация работы интернет-магазина	2
	<b>Всего:</b>	<b>36</b>

Итоговая аттестация по практике – **дифференцированный зачет**

Форма контроля и оценки – **отчет по практике**

### 2.2. Содержание производственной практики

Таблица 3.

№ п/п	Виды работ	Содержание работ	Кол- во часов	Коды компетенций		Формы и методы контроля
				ОК	ПК	
1	Реализация технологии агентских продаж	1. Изучение специфики деятельности страховой компании; нормативно-законодательной базы, регулирующую деятельность страховой компании	2	ОК 1-9	ПК 1.1	устный опрос, описание, оценка практической деятельности
		2. Разработка плана обучения агентов;	2			
		3. Разработка агентского плана продаж;	2			
		4. Получение практического опыта реализации страховых продуктов в качестве страхового агента на основе составленного плана продаж.	2			
		<b>Итого:</b>	<b>8</b>			
2	Организация продаж через страховых	1. Определение организационной модели по работе с брокерами в страховой компании;	2	ОК 1-9	ПК 1.2	описание
		2. Анализ методов привлечения страховых брокеров, используемых в СК;	2			



	брокеров и финансовых консультантов					
		<b>Итого:</b>	<b>4</b>			
3	Реализация технологии банковских продаж	1. Изучение порядка, регламента взаимодействия страховой компании с банками; 2. Изучение страховых и банковских продуктов;	2 2	ОК 1--9	ПК 1.3	устный опрос, описание
		<b>Итого:</b>	<b>4</b>			
4	Организация продаж полисов через сетевых посредников	1. Изучение сетевых посредников страховой компании; 2. Изучение соглашения, заключаемого со страховым посредником и регламента работы с ними; 3. Получение практических навыков в работе со страховыми посредниками.	2 2 2	ОК 1-9	ПК 1.4	описание, оценка практической деятельности
		<b>Итого:</b>	<b>6</b>			
5	Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж	1. Проведение маркетингового анализ открытия точки продаж; 2. Определение продуктового ряда точки продаж, составление производственного плана; 3. Составление финансового плана, разработка рекламной поддержки точки продаж, анализ рисков.	2 2 2	ОК 1-9	ПК 1.5	описание, оценка практической деятельности
		<b>Итого:</b>	<b>6</b>			
6	Реализация технологии прямых продаж	1. Получение практических навыков продажи полисов на рабочих местах; 2. Получение практических навыков ведения телефонных переговоров с клиентами; 3. Получение практических навыков телефонных продаж страховых продуктов;	2 2 2	ОК 1-9	ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.10	устный опрос, описание, оценка практической деятельности
		<b>Итого:</b>	<b>6</b>			
7	Организация работы интернет-магазина	1. Изучение продуктов интернет-магазина страховой компании;	2	ОК 1-9	ПК 1.9	устный опрос, описание, оценка практической деятельности
		<b>Итого:</b>	<b>2</b>			
		<b>Всего:</b>	<b>36</b>			

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

#### **3.1. Информационное обеспечение:**

1. Гражданский кодекс РФ, глава 48 «Страхование»
2. Извлечение из части второй Налогового кодекса РФ
3. Закон от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в РФ»
4. Постановления Правительства РФ от 7.05.2003 № 264 «Об утверждении страховых тарифов по ОСАГО владельцев ТС» и № 265 «О внесении изменений и дополнений в акты Правительства РФ по вопросам обеспечения ОСАГО владельцев ТС»
5. Федеральный закон от 10.12.2003 № 172-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в закон РФ „Об организации страхового дела в РФ“ и признании утратившими силу некоторых законодательных актов РФ»
6. Федеральный закон от 28 марта 1998 г. № 52-ФЗ (ред. от 21.07.98) «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы и сотрудников федеральных органов налоговой полиции».
7. Федеральный закон от 28 марта 1998 г. № 53-ФЗ «О воинской обязанности и военной службе».
8. Федеральный закон от 27 мая 1998 г. № 76-ФЗ «О статусе военнослужащих».
9. Постановление Правительства РФ от 29 июля 1998 г. № 855 «О мерах по реализации Федерального закона «Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан призванных на военные сборы, лиц начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы и сотрудников федеральных органов налоговой полиции».
10. Приказ министра обороны Российской Федерации от 10 октября 1998 г. № 455 «Об организации в Министерстве обороны Российской Федерации обязательного государственного страхования жизни и здоровья военнослужащих, граждан призванных на военные сборы».
11. Приказ министра обороны Российской Федерации от 2 февраля 1999 г. № 55 «О порядке выплаты в Министерстве обороны Российской Федерации единовременных пособий военнослужащим, гражданам, призванным на военные сборы, и членам их семей».
12. Приказ от 5 июля 2004 г. N 196 «Об утверждении инструкции об организации обязательного государственного страхования жизни и здоровья сотрудников органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ»

### **3.2. Материально-техническое обеспечение:**

- компьютеры;
- телефоны;
- бланки полисов, договоры;
- первичная учетная и отчетная документация;
- образцы заявлений, соглашений, обращений;
- доступ к сети Internet.

## Аттестационный лист по производственной практики

1. ФИО студента \_\_\_\_\_
2. Группа \_\_\_\_\_
3. Специальность 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»
4. Место проведения практики (организация), наименование, юридический адрес \_\_\_\_\_
5. Время проведения практики \_\_\_\_\_
6. Виды и объем работ, выполненные студентом во время практики:

№ п/п	Вид работ	Количество часов	Качество выполнения работ: «5» (отлично), «4» (хорошо), «3» (удовл.), «2» (неудовл.)
1	Реализация технологии агентских продаж	8	
2	Организация продаж через страховых брокеров и финансовых консультантов	4	
3	Реализация технологии банковских продаж	4	
4	Организация продаж полисов через сетевых посредников	6	
5	Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж	6	
6	Реализация технологии прямых продаж	6	
7	Организация работы интернет-магазина	2	

**Итого часов: 36**

**Итоговая оценка** \_\_\_\_\_

Руководитель  
производственной практики  
от предприятия \_\_\_\_\_  
должность (подпись)

\_\_\_\_\_ (Ф.И.О.)

Начальник ОК

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.  
(М.П.)

Областное государственное автономное образовательное учреждение  
Среднего профессионального образования  
«Белгородский индустриальный колледж»

**Дневник**  
**производственной практики**  
**по профессиональному модулю ПМ 01 «Реализация различных**  
**технологий розничных продаж в страховании»**

1. ФИО студента \_\_\_\_\_
2. Группа \_\_\_\_\_
3. Специальность 38.02.02«Страховое дело (по отраслям)»

Руководитель  
производственной практики  
от предприятия  
(подпись) (Ф.И.О.) \_\_\_\_\_

Руководитель  
производственной практики  
от ОГБОУ СПО БИК  
(подпись) (Ф.И.О.) \_\_\_\_\_



## ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

на практиканта \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_ фамилия, имя, отчество

проходившего производственной практики по профессиональному модулю  
ПМ 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» в

\_\_\_\_\_

в период с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_  
(трудовая дисциплина, отношение к порученной работе, взаимоотношения в коллективе, участие в рационализаторской работе, полученный профессиональный опыт).

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Руководитель  
производственной практики  
от предприятия \_\_\_\_\_  
должность (подпись)

\_\_\_\_\_ (Ф.И.О.)

Начальник ОК

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

(М.П.)

## **РЕЦЕНЗИЯ**

**НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ  
по профессиональному модулю  
ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж  
в страховании»**

**для специальностей среднего профессионального образования  
специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)**

Представленная рабочая программа производственной практики по профессиональному модулю ПМ 01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» составлена преподавателем специальных дисциплин «Белгородского индустриального колледжа» Алиевой Э.Н. в соответствии с требованиями ФГОС СПО 3-го поколения. Программа производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям). Количество часов, отводимое на практику, – 36 часов.

Производственная практика направлена на формирование у студента общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта, освоение правил и этических норм поведения работников страховой сферы. Прохождение практики повышает качество профессиональной подготовки, позволяет закрепить приобретенные теоретические знания, способствует социально-психологической адаптации на местах будущей работы.

Предусматривается время для подготовки и оформлению отчета по практике.

Таким образом, рабочая программа практики раскрывает необходимые аспекты деятельности страховщика при оформлении и сопровождении страхового случая и рекомендуется к использованию при обучении специалистов страхового дела.

Рецензент

Преподаватель специальных дисциплин  
ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж»

В.А. Савченко