

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## **ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов**

по специальности

**38.02.02 Страхование (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 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**

<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>7</b>
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>8</b>
<b>4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>15</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	<b>16</b>

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## *Организация продаж страховых продуктов*

### 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности **38.02.02 Страхование дело (по отраслям)** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация продаж страховых продуктов** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании 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 профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

**иметь практический опыт:**

организации продаж страховых продуктов,

**уметь:**

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка
- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- формировать стратегию разработки страховых продуктов;

- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- определять перспективные каналы продаж;
- анализировать эффективность каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
- проводить анализ качества каналов продаж;

**знать:**

- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования реализации страховых продуктов;
- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
- принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании:
- маркетинговые основы розничных продаж;
- методы определения целевых клиентских сегментов;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;
- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
- виды и формы плана продаж;
- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;

-методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;

-организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, 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.

### **1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося– 417 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося– 278 часов, самостоятельной работы обучающегося– 109 часов;

учебная практика – 36 часов;

производственной практики –72 часа.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж
ПК 2.2.	Организовывать розничные продажи
ПК 2.3.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании
ПК 2.4	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и 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 СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 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	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	
1	2	3	4	5	6	7	10
ПК 2.1.-2.4	МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	201	134	62	-	67	-
ПК 2.1.-2.4	МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	216	144	52	20	72	-
ПК 2.1.-2.4	УП.02 Учебная практика	36	-	-	-	-	36
ПК 2.1.-2.4	ПП.02 Производственная практика	72	-	-	-	-	72
	<b>Всего:</b>	<b>417</b>	<b>278</b>	<b>114</b>	<b>20</b>	<b>139</b>	<b>108</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 работа(проект).	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>ПМ2. Организация продаж страховых продуктов</b>		201	
<b>МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)</b>		142	
<b>Тема 1. Розничные продажи в страховой компании</b>	<b>Содержание</b>	20	
	1 <b>Роль и место розничных продаж в страховой компании</b> Введение. Роль и место розничных продаж в страховой компании. Содержание процесса продаж в страховой компании. Проблемы в сфере розничных продаж.	18	
	2 <b>Нормативная база страховой компании</b> Нормативная база страховой компании по планированию в сфере продаж. Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании.		
	<b>Практическое занятие</b>		
	1 Сопоставление уровня развития розничных продаж в России и за рубежом	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>		
	1 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы.	8	
	2 Подготовка сообщений на тему: “Каналы продаж в страховании”; «Сравнительная характеристика уровня продаж в России и за рубежом”		
3 Изучение закона РФ «Об организации страхового дела в РФ»			
<b>Тема 2. План продаж. Маркетинговые основы продаж</b>	<b>Содержание</b>	114	
	1 <b>Методы разработки плана продаж страховых продуктов, принципы планирования и виды планов продаж.</b> Методы разработки плана и бюджета продаж (экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование). Методы определения целевых клиентских сегментов. Принципы планирования реализации страховых продуктов. Виды и формы плана продаж.	54	
	2 <b>Маркетинговые основы розничных продаж страховых продуктов и их обоснование.</b> Маркетинговые основы розничных продаж страховых продуктов и их обоснование. Маркетинговые основы розничных продаж страховых продуктов. Каналы продаж и факторы на них влияющие. Порядок формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж. Порядок формирования ценовой стратегии. Определение доходов		

		и прибыли каналов продаж. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж.		
		<b>Практические занятия:</b>	60	
	1	Определение доходов и расходов страховой компании.		
	2	Расчет показателей плана продаж (по отраслям страхования) с использованием методов экстраполяции.		
	3	Расчет показателей плана продаж (по отраслям страхования) с использованием методов встречного планирования.		
	4	Расчет показателей плана продаж (по отраслям страхования) с использованием методов директивного планирования.		
	5	Составление сметы расходов ведения дела.		
	6	Расчет величины среднего страхового тарифа по отраслям страхования.		
	7	Расчет страховой премии по отраслям страхования.		
	8	Расчет совокупной страховой суммы.		
	9	Определение доходов и прибыли от продаж страховых продуктов.		
	10	Составление оперативного плана продаж страховых продуктов.		
	11	Разработка оперативного плана продаж страховых продуктов.		
	12	Расчет показателей страховой статистики.		
	13	Расчет величины страховых тарифов по массовым рисковому виду страхования.		
	14	Расчет величины страховых тарифов по страхованию жизни.		
		<b>Самостоятельная работа в т.ч. консультации</b>	67	
	1	Подготовка сообщений по темам: “Внутренняя и внешняя среда компании”; “Виды планирования”; “Понятие и сущность финансового планирования”; “Развитие страхового маркетинга в РФ”; “Характеристика инструментов маркетинга”; “Характер рынка страховых услуг”; “Жизненный цикл страхового продукта”; “Понятие и виды конкуренции”; “Характеристика каналов продаж”; “Порядок составления бизнес-плана”		
	2	Решение ситуационных задач.		
	3	Систематическая проработка конспектов занятия, учебной и специальной литературы.		
	4	Оформление практических работ, отчетов и подготовка их к сдаче.		
	5	Изучение правовых документов.		
	6	Изучение законов, законодательных актов, правил, кодексов, регулирующих работу в области страхования.		
<b>МДК 02.02.Анализ эффективности продаж (по отраслям)</b>			<b>216</b>	
<b>Тема 2.1 Анализ эффективности продаж страховых продуктов</b>	<b>Содержание</b>		38	
	<b>Виды, методы и приемы анализа продаж страховых продуктов</b> Понятие, виды и классификация экономического анализа		10	2

	<p>Метод анализа: понятие, характерные черты</p> <p>Методика комплексного анализа</p> <p>Экспресс-анализ</p> <p>PEST-анализ</p>		
	<p><b>Анализ продаж страховых продуктов</b></p> <p>Анализ заключенных договоров страхования</p> <p>Расчет аналитических показателей продаж страховых компаний</p> <p>SWOTанализ</p> <p>Общая схема регулирования убыточности</p>	8	3
	<p><b>Анализ выполнения плана продаж</b></p> <p>Анализ причин невыполнения плана продаж</p> <p>Качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования</p> <p>Информационная база для анализа страховых операций</p> <p>Обобщающие показатели аналитических страховых операций: по объему и ассортименту, сумма произведенных страховых выплат, количество заключенных договоров, средний взнос на один договор</p> <p>Анализ динамики средних показателей (средняя страховая сумма на один договор, средний взнос на один договор, средняя нагрузка на одного страхового агента)</p> <p>Анализ расходов страховщика: анализ страховых выплат, расходов на ведение дела</p> <p>Анализ себестоимости страховых операций</p> <p>Анализ сбалансированности структуры однородности страхового портфеля</p> <p>Оценка эффективности страховых операций. Оценка рентабельности страховых операций на рубль собственного капитала и рентабельности страховых операций на рубль страховых взносов</p>	16	3
	<p><b>Анализ финансовых результатов страховой организации</b></p> <p>Факторный анализ финансового результата деятельности страховых организаций</p> <p>Показатели характеризующие финансовые результаты страховой организации и их расчет</p>	4	3
	<p><b>Практические занятия</b></p>	52	
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Расчет абсолютных, относительных величин используемых в анализе эффективности продаж</li> <li>2. Средних величин, используемых в анализе эффективности продаж (по отраслям)</li> <li>3. Исследование динамических рядов показателей продаж</li> <li>4. Выявление положительных и отрицательных факторов, влияющих на показатели продаж</li> </ol>		

	<p>страховых продуктов</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. Применение способа цепной подстановки для анализа факторов, влияющих на объем продаж</li> <li>6. Контрольное тестирование по теме</li> <li>7. Применение способа абсолютных разниц в анализе продаж страховых продуктов</li> <li>8. Применение способа относительных разниц в анализе продаж страховых продуктов</li> <li>9. Расчет нагрузки на одного страхового агента, анализ ее динамики</li> <li>10. Семинар по теме: « Виды, методы и приемы анализа продаж страховых продуктов»</li> <li>11. Расчет и анализ показателей эффективности продаж страховых продуктов.</li> <li>12. Разработка мероприятий, направленных на выполнение плана продаж страховых продуктов (по отраслям)</li> <li>13. Контрольное тестирование по теме</li> <li>14. Расчет показателей качества каналов продаж</li> <li>15. Оценка результатов эффективности выбора каналов продаж на эффективность деятельности предприятия и финансовые результаты</li> <li>16. Семинар по теме «Анализ продаж страховых продуктов»</li> <li>17. Расчет прибыли продажи страховых продуктов по отдельным каналам</li> <li>18. Расчет рентабельности продажи страховых продуктов по отдельным каналам</li> <li>19. Расчет общих показателей рентабельности деятельности страховой организации</li> <li>20. Расчет показателей рентабельности использования капитала страховой организации</li> <li>21. Семинар по теме «Анализ выполнения плана продаж»</li> <li>22. Расчет и оценка финансовых коэффициентов страховой организации</li> <li>23. Расчет показателей финансовой устойчивости страховых операций</li> <li>24. Расчет показателей сбалансированности страхового портфеля страховой компании</li> <li>25. Оценка платежеспособности страховой организации</li> <li>26. Оценка ликвидности активов страховой организации</li> <li>27. Контрольное тестирование</li> <li>28. Анализ средств и фондов страховой организации</li> <li>29. Анализ финансового состояния страховой организации с учетом интересов внутренних и внешних пользователей</li> <li>30. Интегральная оценка финансового состояния страховой организации</li> <li>31. Семинар по теме « Анализ финансовых результатов страховой организации»</li> </ol>		
	<b>Курсовая работа</b>	20	
	<b>Самостоятельная работа в т. ч. консультации</b>	72	

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Операционный менеджмент в страховании</li> <li>2. Оценка экономического потенциала страховщика</li> <li>3. Развитие технологий продаж страховой компании</li> <li>4. Актуальные проблемы российских страховых компаний</li> <li>5. Стадии роста страховых компаний</li> <li>6. Концепция системного менеджмента</li> <li>7. Управление продажами в страховых компаниях</li> <li>8. Финансовая стратегия страховой компании</li> <li>9. Финансовое управление в страховой компании</li> <li>10. Взаимосвязь стратегии компании и финансового управления</li> <li>11. Оперативное финансовое управление</li> <li>12. Внешние риски страховой компании</li> <li>13. Меры по нейтрализации воздействия внешних рисков</li> <li>14. Внутренние риски страховой компании</li> <li>15. Меры по нейтрализации воздействия внутренних рисков</li> <li>16. Операционные риски страховой компании</li> <li>17. Меры по нейтрализации воздействия операционных рисков</li> <li>18. Информационно – технологические риски</li> <li>19. Меры по нейтрализации воздействия информационно – технологических рисков</li> <li>20. Система риск - менеджмента страховой компании</li> <li>21. Формирование структурного подразделения риск-менеджмента</li> <li>22. Понятие и элементы организационной структуры продаж страховой компании</li> <li>23. Характеристика продуктовой организационной структуры продаж страховой компании</li> <li>24. Характеристика клиентской организационной структуры продаж страховой компании</li> <li>25. Характеристика канальной организационной структуры страховой компании</li> <li>26. Характеристика смешанной организационной структуры страховой компании</li> <li>27. Соотношение региональных продаж и продаж центрального офиса</li> <li>28. Факторы влияющие на выбор модели соотношения центральных и региональных продаж страховой компании</li> <li>29. Корпоративная культура страховой компании</li> <li>30. Работа с официальными сайтами страховых компаний</li> </ol>		
	<b>Учебная практика</b>	36	

	<p><b>Производственная практика</b></p> <p>Ознакомление с организацией розничных продаж страховой компании</p> <p>Составление плана продаж страховых продуктов</p> <p>Разработка плана маркетинговой деятельности подразделения страховой компании</p> <p>Проведение анализа эффективности продаж страховых продуктов</p> <p>Проведение анализа финансовых результатов деятельности страховой организации</p> <p>Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств)</li> <li>2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу инструкций или под руководством)</li> <li>3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)</li> </ol>	72	
	<b>Всего</b>	<b>525</b>	

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета.

Технические средства обучения: Компьютеры, принтер, сканер, модем, программное обеспечение общего и профессионального назначения, комплект учебно – методической документации, комплект нормативных документов, форм статистического наблюдения, наглядные пособия.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения. Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы**

#### **Основная литература**

1. Галаганов, В.П. Страхование дело: учебник / В.П. Галаганов. - М.: Академия, 2018. -272 с.
2. Ахвледиани Ю.Т. Страхование: учебник – М.: Юнити-Дана, 2019. - 543 с.

#### **Дополнительная литература**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая, третья, четвертая): По состоянию на 1 февраля 2020. - года.- 473 с.
2. Федеральный закон «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации». - Новосибирск: Сиб. Унив. Изд-во, 2021.- 47 с.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<b>Освоенные умения:</b>	
собирать и регистрировать статистическую информацию;	- моделирование:
- проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения;	- сбор и регистрация сведений о торговой сети отдельных микрорайонов города.
- выполнять расчеты статистических показателей и формулировать основные выводы;	- задание: упражнение по группировке, сводка результатов наблюдения, построение рядов распределения, контролю форм статистического наблюдения. - практические упражнения .
- осуществлять комплексный анализ изучаемых социально – экономических явлений и процессов, в т.ч. с использованием средств вычислительной техники;	- задание по расчетам статистических показателей и формированию выводов. - тестовый контроль. - оценка по ссылке на критерии.
<b>Усвоенные знания:</b>	
Предмет, метод и задачи статистики.	-тестирование, -персональное интервью, -завершение (статистический диктант).
Общие основы статистической науки	- персональное интервью
Принципы организации государственной статистики	- тестирование -ограниченный ответ по принципам организации и функциям органов государственной статистики.
Современные тенденции развития статистического учёта	- персональное интервью. -моделирование (заполнение форм статистического наблюдения в программе Excel).
Основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации.	- практические упражнения по выполнению статистического наблюдения, сводки, группировки,



	<p>графических изображений, расчёту относительных и средних величин, показателей вариации, структурных средних, показателей рядов динамики, индексов, полноты и ошибки выборки.</p> <p>-моделирование (использование кейс – метода).</p>
<p>Основные формы и виды действующей статистической отчетности</p>	<p>-персональное интервью</p> <p>- завершение (статистический диктант).</p>
<p>Техника расчета статистических показателей, характеризующих социально – экономические явления.</p>	<p>-практические упражнения по расчету статистических показателей.</p> <p>- кейс-метод.</p>

**Рецензия**  
**на рабочую программу профессионального модуля**  
**ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов» преподавателя**  
**специальных дисциплин ОГАПОУ «Белгородский индустриальный**  
**колледж» Алиевой Э.Н.**

Рецензируемая рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов» полностью соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту по специальности среднего профессионального образования 38.02.02. Страховое дело (по отраслям) ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж».

В соответствии с программой – максимальная учебная нагрузка обучающегося составляет 417 часов, в том числе.

Рабочая программа включает в себя 2 междисциплинарных курса:

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

Главная цель ПМ 02 ориентирована на формирование знаний и умений по организации продаж страховых продуктов, 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 «Страховое дело».

Рецензент: председатель цикловой комиссии  
ОГАПОУ «Белгородский  
индустриальный колледж»

В.А. Савченко