

УТВЕРЖДАЮ

Директор ОГАПОУ

«Белгородский индустриальный
колледж»



О. А. Шаталов

« » августа 2020 г.

СОГЛАСОВАНО

Начальник отдела

профессиональной подготовки
СПАО «РЕСО-Гарантия»



К. А. Полежаева

« » августа 2020 г.

ПРОГРАММА ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Областное государственное автономное профессиональное
образовательное учреждение
«Белгородский индустриальный колледж»

СПАО «РЕСО-Гарантия»

на 2020 - 2023 года обучения

2020 г.

Программа дуального обучения разработана на основе:

- Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) по специальности **38.02.02 Страхование дело (по отраслям)**;
- рабочих программ учебных дисциплин и профессиональных модулей и практик специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям);
- постановления Правительства Белгородской области от «18» марта 2013 года № 85-пп «О порядке организации дуального обучения учащихся и студентов»;
- постановления Правительства Белгородской области от 19 мая 2014 года № 190-пп «О внесении изменений в постановление Правительства Белгородской области от 18 марта 2013 года № 85-пп»

Организации - разработчики программы:

Профессиональная образовательная организация (далее - ПОО):
ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж»

Предприятие:
СПАО «РЕСО-Гарантия»

Разработчики программы:

Макаренко О. С. – преподаватель специальных дисциплин, председатель предметно-цикловой комиссии экономики и страхового дела ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж».

Полежаева К. А. - Начальник отдела профессиональной подготовки СПАО «РЕСО-Гарантия»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ.....	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ.....	9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ.....	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ.....	14

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

1.1. Область применения программы

Программа дуального обучения является составной частью образовательной программы СПО в соответствии с ФГОС по специальности **38.02.02**

Страховое дело (по отраслям) в рамках реализации дуального обучения.

Программа дуального обучения используется в целях достижения сбалансированности спроса и предложения в кадрах и специалистах на региональном рынке труда с учетом текущих и перспективных потребностей хозяйствующих субъектов всех организационно-правовых форм и форм собственности, а также развития социального партнерства и механизмов взаимодействия между учреждениями среднего профессионального образования и хозяйственными субъектами, муниципальными образованиями области.

Целью дуального обучения является качественное освоение Обучающимися общих и профессиональных компетенций по специальности в соответствии с ФГОС СПО и рабочими программами учебных дисциплин и профессиональных модулей, а также приобретение Обучающимися практических навыков работы в соответствующей области с учетом содержания модулей ОПОП СПО в соответствии с ФГОС СПО.

Задачи программы:

1. Комплексное освоение Обучающимися всех видов профессиональной деятельности в рамках специальности **38.02.02 Страховое дело (по отраслям)**, формирование общих и профессиональных компетенций, приобретение необходимых умений и опыта практической работы в соответствии с ФГОС СПО и рабочими программами учебных дисциплин и профессиональных модулей;
2. Повышение уровня профессионального образования и профессиональных навыков выпускников специальности **38.02.02 Страховое дело (по отраслям)** ОГАПОУ «Белгородский индустриальный колледж»

1.2. Требования к результатам освоения программы:

Обучающийся должен уметь:

1. Использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования;
2. Оценивать страховую стоимость;
3. Устанавливать страховую сумму;
4. Рассчитывать страховую премию;
5. Выявлять особенности страхования в зарубежных странах;
6. Рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
7. Разрабатывать агентский план продаж;

8. Проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
9. Разрабатывать системы стимулирования агентов;
10. Рассчитывать комиссионное вознаграждение;
11. Осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
12. Создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;
13. Проводить переговоры по развитию банковского страхования;
14. Выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
15. Обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую систему;
16. Разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
17. Оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
18. Составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
19. Проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
20. Выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
21. Осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
22. Реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
23. Подготавливать письменное обращение к клиенту;
24. Вести телефонные переговоры с клиентами;
25. Осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
26. Организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
27. Осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
28. Организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;
29. Обновлять данные и технологии интернет-магазинов;
30. Контролировать эффективность использования интернет-магазина;
31. Анализировать основные показатели страхового рынка;
32. Выявлять перспективы развития страхового рынка;
33. Применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
34. Формировать стратегию разработки страховых продуктов;
35. Составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
36. Составлять оперативный план продаж;
37. Рассчитывать бюджет продаж;
38. Контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;

39. Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
40. Проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
41. Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
42. Определять перспективные каналы продаж;
43. Анализировать эффективность каждого канала;
44. Определять величину доходов и прибыли канала продаж;
45. Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
46. Рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
47. Проводить анализ качества каналов продаж;
48. Подготавливать типовые договоры страхования;
49. Вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;
50. Согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;
51. Осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;
52. Осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;
53. Использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;
54. Осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;
55. Проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;
56. Осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;
57. Осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;
58. Контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
59. Выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;
60. Вести страховую отчетность;
61. Анализировать заключенные договоры страхования;
62. Рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;
63. На основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе";
64. Проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;
65. Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);
66. Вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;
67. Составлять внутренние отчеты по страховым случаям;

68. Рассчитывать основные статистические показатели убытков;
69. Готовить документы для направления их в компетентные органы;
70. Осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
71. Быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов;
72. Выявлять простейшие действия страховых мошенников;
73. Быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;
74. Организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;
75. Документально оформлять результаты экспертизы;
76. Оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;

Обучающийся должен знать:

1. Способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
2. Порядок расчета производительности агентов;
3. Этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
4. Понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
5. Принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;
6. Модели выплаты комиссионного вознаграждения;
7. Способы привлечения брокеров;
8. Нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;
9. Понятие банковского страхования;
10. Формы банковских продаж;
11. Агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
12. Сетевых посредников;
13. Автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;
14. Порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
15. Теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
16. Маркетинговый анализ открытия точки продаж;
17. Научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;
18. Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;
19. Модели реализации технологии директ-маркетинга;
20. Собственную и аутсорсинговую;
21. Теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;
22. Способы создания системы обратной связи с клиентом;
23. Психологию и этику телефонных переговоров;
24. Предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ит-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;

25. Особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;
26. Продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;
27. Аутсорсинг контакт-центра;
28. Способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;
29. Принципы создания организационной структуры персональных продаж;
30. Теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;
31. Факторы роста интернет-продаж в страховании;
32. Интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;
33. Требования к страховым интернет-продуктам;
34. Принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем;
35. Роль и место розничных продаж в страховой компании;
36. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
37. Принципы планирования реализации страховых продуктов;
38. Нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
39. Принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
40. Методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
41. Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
42. Маркетинговые основы розничных продаж;
43. Методы определения целевых клиентских сегментов;
44. Основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
45. Порядок формирования ценовой стратегии;
46. Теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
47. Виды и формы плана продаж;
48. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
49. Методы разработки плана и бюджета продаж;
50. Экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
51. Организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную;
52. Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
53. Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;

54. Классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
55. Каналы розничных продаж в страховой компании;
56. Факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
57. Способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
58. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;
59. Основные показатели эффективности продаж;
60. Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
61. Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
62. Коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
63. Качественные показатели эффективности каналов продаж;
64. Типовые формы договоров страхования и страховых полисов;
65. Систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;
66. Порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;
67. Способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;
68. Виды и специфику специализированного программного обеспечения;
69. Способы учета договоров страхования;
70. Учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;
71. Порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);
72. Порядок контроля сроков действия договоров;
73. Состав страховой отчетности;
74. Порядок оформления страховой отчетности;
75. Научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;
76. Порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";
77. Возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;
78. Возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования;
79. Документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;
80. Документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;
81. Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;
82. Специфическое программное обеспечение;

83. Взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;
84. Компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
85. Порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;
86. Специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;
87. Законодательную базу, регулиующую страховые выплаты;
88. Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;
89. "пробелы" в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;
90. Порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;
91. Порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;
92. Методы борьбы со страховым мошенничеством;
93. Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;
94. Документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;
95. Критерии определения страхового случая;
96. Теоретические основы оценки величины ущерба;
97. Признаки страхового случая;
98. Условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);
99. Формы страхового возмещения (обеспечения);
100. Порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).

в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ВПД 1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

- ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.
- ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
- ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.
- ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
- ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
- ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
- ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
- ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.
- ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
- ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

ВПД 2 Организация продаж страховых продуктов.

- 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.

ВПД 3 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.

ВПД 4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирования убытков).

ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.

ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.

ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.

ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.

ПК 4.5. Вести журналы убытков, в т. ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.

ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

ВПД 5. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

1.3. Количество часов на освоение программы: 1-3 курс

Всего часов	В соответствии с ФГОС (ПМ+практика)	В ПОО	На предприятии/ организации	Воспитательная работа ПОО		
				Всего	В ПОО	На предприятии/ организации
Аудиторные часы	1022	770	252	30	20	10
<i>из них:</i>						
часы теоретического обучения	624	618	6	-	-	-
часы лабораторных работ	-	-	-	-	-	-
часы практических занятий	398	152	246	30	20	10
Часы практики	504	-	504	20	16	4
<i>из них</i>						
часы учебной практики	144	-	144	2	1	1
часы производственной практики	360	-	360	18	15	3
Всего	1526	770	756	50	36	14

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

2.1. Объем программы и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов			% от общего количества часов обязательной аудиторной учебной нагрузки		
	1 курс	2 курс	3 курс	1-курс	2-курс	3 курс
Максимальная учебная нагрузка (всего по ПМ и всем видам практики)	2037			100%		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего по ПМ и всем видам практики)	1526			50%		
в том числе в Учреждении:						
теоретические занятия	-	276	342	-	18%	22%
лабораторные занятия	-	-	-	-	-	-
практические занятия	-	66	86	-	4%	6%
учебная практика	-	-	-	-	-	-
в том числе на базе Предприятия:						
теоретические занятия	-	6	-	-	-	-
лабораторные занятия	-	-	-	-	-	-
практические занятия	-	102	144	-	7%	9%
учебная практика	-	72	72	-	5%	5%
производственная практика	-	72	288	-	5%	19%
<i>Итоговая аттестация в форме защиты выпускной квалификационной работы (дипломная работа)</i>						

2.2. Положение о дуальном обучении (приложение 1).

2.3. Рабочий учебный план по профессии/специальности (приложение 2).

2.4. Годовой календарный график (приложение 3).

2.5. План мероприятий по обеспечению образовательного процесса в рамках реализации дуального обучения (приложение 4).

2.4. Договор об организации и проведении дуального обучения.

2.5. Ученические договоры о дуальном обучении (приложение б)

2.6. Формы отчетности и оценочный материал прохождения дуального обучения (приложение 7)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

3.1. а) Требования к минимальному материально-техническому обеспечению в профессиональной образовательной организации

Реализация программы требует наличия учебных кабинетов:

№ п/п	Наименование учебного кабинета	количество
1	экономики	1
2	документального обеспечения управления	1
3	правового обеспечения профессиональной деятельности	1
4	финансов, денежного обращения и кредита	1
5	налогов и налогообложения	1
6	страхового дела	1
7	бухгалтерского учета и аудита в страховых организациях	1
8	анализа финансово-хозяйственной деятельности	1
9	страхового права	1
10	междисциплинарных курсов	1
11	методический	1
	Лаборатории:	
1	учебная страховая организация	1
	Залы:	
1	библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет	

Оборудование учебных кабинетов:

Персональные компьютеры с мультимедийным сопровождением, проектор, программное обеспечение общего и профессионального назначения, комплект нормативной и специализированной документации, презентации, комплект учебно-методической документации, интерактивная доска, учебные стенды.

Технические средства обучения:

Персональные компьютеры с мультимедийным сопровождением, имеющие программное обеспечение общего и профессионального назначения, проектор, аудиовизуальные, компьютерные средства по темам профессиональных модулей.

б) Требования к минимальному материально-техническому обеспечению на предприятии/организации

Реализация программы требует наличия рабочего места, необходимого студенту для выполнения программы.

Оборудование рабочих мест: комплект бланков строгой отчетности, персональные компьютеры, имеющие программное обеспечение общего и профессионального назначения, рекламные материалы по продукции компании.

3.2. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации кураторов обучающихся (преподавателей и мастеров производственного обучения):

реализация программы по специальности среднего профессионального образования должна обеспечивать педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального цикла, эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации наставников:

назначается директором предприятия из числа наиболее квалифицированных специалистов (рабочих) для обучения практическим знаниям и приемам в работе по каждому направлению программы дуального обучения.

Ответственный на Предприятии за проведение дуального обучения: директор страховой компании.

Ответственный на Предприятии за проведение инструктажа по технике безопасности и инструктажа на рабочем месте: инженер по технике безопасности.

Ответственный на Предприятии за прием обучающихся и распределение по рабочим местам:

главный специалист по подбору персонала.

3.3. Информационное обеспечение обучения

Основные источники: 25 экземпляров по срокам издания не старше 5 лет.

1. Страхование : учеб. для бакалавров / под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2017. – 869 с. – (Бакалавр. Углубленный курс). – 11 экз. – Рек. УМО.
2. Алиев Б.Х. Маркетинговые аспекты развития региональных рынков страхования в России / Б. Х. Алиев, Э. С. Вагабова, Р. А. Кадиева // Финансы и кредит. - 2016. - № 15. - С. 15-19
3. Алиев Б.Х. Специфика организации страхового маркетинга в условиях кризиса / Б.Х. Алиев, Э. С. Вагабова, Р. А. Кадиева // Там же. - 2015. - № 23. - С. 22-27

4. Архипов, А. П. Страхование : учебник / А. П. Архипов. – М. : КНОРУС, 2017. – 288 с.
5. Бесфамильная Л.В. Страхование ответственности за качество продукции // Методы оценки соответствия. - 2018. - № 6. - С. 6-7.
6. Ермасов, С. В. Страхование : учеб. для бакалавров / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2016. – 748 с.
7. Зыкова М.Е. Маркетинг в страховом деле // Вестн. ОрёлГИЭТ. – 2016. - № 1/2(7). - С.43-47
8. Колесникова Т.В. Генезис страхового маркетинга в экономической науке // Изв. Иркутской гос. экон. акад. (Байкальский гос. ун-т экономики и права). - 2016. - № 4 (72). - С. 42-45
9. Кучерова Н.В. Тенденции развития страхового маркетинга в России // Изв. Оренбургского гос. аграрного ун-та. - 2015. - Ч. 1, № 4 (28). - С. 154-158
10. Кучерова Н.В. Формирование системы маркетинговой деятельности страховых компаний на развивающихся рынках // Вестн. Оренбургского гос. ун-та. - 2017. - № 4, апр. - С. 81-86
11. Орланюк-Малицкая Л.А. - Отв. ред., Янова С.Ю. - Отв. ред. Страхование. Учебник для вузов. — М.:Издательство Юрайт, 2016 г. — 828 с.
12. Русакова О.И. Роль маркетинговых инструментов в продвижении страховых продуктов на российском рынке / О. И. Русакова, Д. С. Хаустов // Страхование дело. - 2018. - № 1. - С. 38-42.
13. Русецкая Э.А. Перспективы развития страхования профессиональной ответственности в Российской Федерации / Э.А. Русецкая, В.А. Арустамова // Финансы и кредит. - 2018. - № 20. - С. 46-51.
14. Рынок страхования ответственности в Российской Федерации : анализ, тенденции и перспективы развития / Русецкая Э.А. и др. // Финансы и кредит. - 2018. - № 37. - С. 39-43.
15. Скамай Л. Г. Страхование дело : учебник / Л. Г. Скамай. - М. : Юрайт, 2016. - 344 с.
16. Турбанов А.В. Роль агентства по страхованию вкладов в развитии конкуренции в банковском секторе // Современ. конкуренция. - 2017. - № 4 (22). - С. 104-110
17. Шахов А.М. Финансовые стратегии обеспечения конкурентоспособности страховых организаций // Упр. экон. системами : электрон. науч. журн. - 2017. - № 2 (26)

Дополнительные источники (в т. ч. периодические издания по профилю специальности/профессии): 10 экземпляров, из них периодических изданий 3 наименования по профилю специальности (профессии).

Интернет-ресурсы: 10.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

Контроль и оценка результатов освоения программы дуального обучения осуществляется текущим, промежуточным, итоговым контролем и на ИГА.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания, сформированные компетенции)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>ВПД 1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p>	<p>Наблюдение в процессе текущей учебной деятельности;</p> <p>Наблюдение в процессе практики;</p> <p>Использование образовательных контрольно-измерительных материалов на бумажном и электронном носителях;</p> <p>Проектный метод;</p> <p>Деловая игра;</p> <p>Экспертная оценка решения ситуационных задач;</p> <p>Экспертная оценка выполнения и защиты практических заданий;</p> <p>Письменная контрольная работа;</p> <p>Тестирование;</p> <p>Устный опрос;</p> <p>Компьютерное тестирование по МДК;</p> <p>Оценка выполнения самостоятельной работы студентами;</p> <p>Экспертная оценка выполнения практического задания по практике;</p> <p>Защита курсовой работы;</p> <p>Комплексный экзамен по модулю;</p> <p>Экспертная оценка портфолио по профессиональному модулю;</p> <p>Защита дипломной работы.</p>
<p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p>	
<p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p>	
<p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p> <p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p>	

<p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</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 обучения (освоенные умения, усвоенные знания, сформированные компетенции)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p>	<p>Положительная динамика в повышении качества обучения по ПМ.</p> <p>Активное участие в НСО, студенческих олимпиадах, научных конференциях, в органах студенческого самоуправления, в социально-проектной деятельности.</p> <p>Активное участие в мероприятиях по профессиональной ориентации школьников.</p>
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p>Рациональное распределение времени при выполнении работ.</p> <p>Рациональное планирование своей деятельности.</p> <p>Аргументированная оценка итогов производственной деятельности в сложившейся рабочей ситуации.</p> <p>Оптимальный выбор методов и способов решения профессиональных задач.</p>
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>Объективный анализ производственной ситуации.</p> <p>Точность и быстрота оценки производственной ситуации.</p> <p>Самостоятельность в принятии оптимальных решений в стандартных и нестандартных ситуациях.</p> <p>Ответственность за принятые решения.</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>Эффективный поиск необходимой информации при самостоятельной работе по ПМ: написании рефератов, докладов, сообщений и т.д.</p> <p>Целесообразное использование различных источников информации при подготовке к семинарам, лабораторным и практическим занятиям.</p> <p>Оптимальный подбор и использование необходимой информации при выполнении курсовых проектов.</p>
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в</p>	<p>Грамотное использование информационно-коммуникационных технологий при поиске,</p>

<p>профессиональной деятельности</p>	<p>обработке и хранению информации. Эффективный поиск необходимой информации при выполнении различных видов исследовательских работ. Результативная работа с различными прикладными программами, АРМаи, Интернет.</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>Добросовестное выполнение обязанностей в соответствии с распределением групповой деятельности. Корректное отношение к членам коллектива в ходе освоения профессионального модуля. Уважительное отношение к преподавателям, мастерам, руководству, представителям потребителей услуг.</p>
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий</p>	<p>Ответственное отношение к результатам собственной деятельности и итогов работы членов команды. Объективная оценка деятельности членов команды (подчиненных). Своевременная коррекция собственной деятельности, деятельности подчиненных.</p>
<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>Самостоятельный, профессионально-ориентированный выбор тематики творческих и практических работ (рефератов, докладов и т.п.). Систематическое наполнение студентом своего портфолио. Оптимальное планирование последовательности выполнения действий во время выполнения работ, заданий во время учебной, производственной практики. Активность, инициативность в процессе освоения профессионально деятельности.</p>
<p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности</p>	<p>Грамотный анализ инновационной в области разработки автоматизированных рабочих мест страховых агентов. Постоянный интерес к новейшим технологиям в области информационных технологий, связанных с работой агента страхового. Положительные характеристики с производственной практики.</p>
<p>ОК 10. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)</p>	<p>Полное выполнение учебной программы по начальной военной подготовке. Активное участие в организации и проведении мероприятий военно-патриотической направленности. Систематические занятия в секциях и соревнованиях по военно-прикладным видам спорта.</p>