

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Департамент научно-технологической политики и образования
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный аграрный университет»
Институт непрерывного образования

ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ
для специальности среднего профессионального образования
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Волгоград
2019

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

Программа производственной (преддипломной) практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 *Страховое дело (по отраслям)*, входящей в укрупненную группу специальностей 38.00.00 *Экономика и управление*.

Разработчик

преподаватель
должность


подпись

М.С. Лата
инициалы, фамилия

Программа производственной (преддипломной) практики одобрена методической комиссией Института непрерывного образования

Протокол № 7 от «07» июня 2019 г.

Председатель методической комиссии
Института непрерывного образования


подпись

А.Н. Лахвицкий
инициалы, фамилия

Утверждаю
Директор Института
непрерывного образования


подпись

В.Г. Дикусаров
инициалы, фамилия

Согласовано

Заместитель директора
по корпоративным продажам
филиала ПАО СК «Росгосстрах»
в Волгоградской области
должность



А.Ю. Панин
инициалы, фамилия

1 Паспорт программы практики

1.1 Область применения программы практики

Программа производственной (преддипломной) практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) и разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по данной специальности. Производственная (преддипломная) практика проводится непрерывно после освоения всех дисциплин и профессиональных модулей ППССЗ, предшествует государственной итоговой аттестации и является обязательной для всех обучающихся независимо от формы получения образования.

1.2 Цели и задачи практики

Целью прохождения производственной (преддипломной) практики является формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Прохождение производственной (преддипломной) практики направлено на решение следующих задач:

- углубление первоначального практического опыта, обучающегося;
- развитие общих и профессиональных компетенций
- проверку готовности обучающегося к самостоятельной трудовой деятельности;
- приобретение практического опыта в решении задач по определению размеров страховых тарифов и премий, страховых сумм, ущербов, систем и размеров страхового обеспечения и возмещения;
- подготовку к выполнению выпускной квалификационной работы в организациях различных организационно-правовых форм.

1.3 Требования к результатам прохождения практики

В результате прохождения производственной (преддипломной) практики обучающийся должен:

приобрести практический опыт:

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании;
- организации продаж страховых продуктов;
- сопровождения договоров страхования;
- оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);

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 систему;
- 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;
- 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;
- ка;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
 - проводить анализ качества каналов продаж;
 - подготавливать типовые договоры страхования;
 - вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;
 - согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;
- осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;
 - осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;
 - использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;
 - осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;
 - проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;
 - осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;
 - осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;
 - контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
 - выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;
 - вести страховую отчетность;
 - анализировать заключенные договоры страхования;
 - рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;
 - на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе";
 - проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;
 - документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);
 - вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;
 - составлять внутренние отчеты по страховым случаям;
 - рассчитывать основные статистические показатели убытков;
 - готовить документы для направления их в компетентные органы;
 - осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержа-

ших факт, обстоятельства и последствия страхового случая;

- быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов;
- выявлять простейшие действия страховых мошенников;
- быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;
- организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;
- документально оформлять результаты экспертизы;
- оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;

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 агента;
- 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;
- 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, канальную, 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 по-

среднические 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.
- типовые формы договоров страхования и страховых полисов;
- систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;
- порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;
- способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;
- виды и специфику специализированного программного обеспечения;
- способы учета договоров страхования;
- учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;
- порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);
- порядок контроля сроков действия договоров;
- состав страховой отчетности;
- порядок оформления страховой отчетности;
- научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;
- порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";
- возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;
- возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.
- документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;
- документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;
- внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;
- специфическое программное обеспечение;
- взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;
- компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;
- специфические термины, касающиеся расходования средств страхового

фонда;

- законодательную базу, регулирующую страховые выплаты;
- основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;
- "пробелы" в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;

ничества;

- порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;

- порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;
- методы борьбы со страховым мошенничеством;
- теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;
- документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;

с ними;

- критерии определения страхового случая;
- теоретические основы оценки величины ущерба;
- признаки страхового случая;
- условия выплаты условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);

ния);

- формы страхового возмещения (обеспечения);
- порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).

1.4 Количество часов на освоение программы практики

Общая трудоемкость производственной (преддипломной) практики составляет 4 недели/144 часа, консультации – 12 часов.

2 Направленность освоенных умений и приобретенного практического опыта на формирование общих и профессиональных компетенций

Практический опыт, умения	Общие и профессиональные компетенции
В результате прохождения производственной (преддипломной) практики обучающийся должен:	
<p>приобрести практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - реализации различных технологий розничных продаж в страховании; - организации продаж страховых продуктов; - сопровождения договоров страхования; - оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков). <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 систему; - 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; 	<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>ВПД 2 Организация продаж страховых продуктов.</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>ВПД 3 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).</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>ВПД 4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы,</p>

<ul style="list-style-type: none"> - 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; - 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; - подготавливать типовые договоры страхования; - вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; - согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; - осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам; 	<p>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 том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>ВПД 5 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p>
--	---

- осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;
- использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;
- осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;
- проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;
- осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;
- осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;
- контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;
- выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;
- вести страховую отчетность;
- анализировать заключенные договоры страхования;
- рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;
- на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе";
- проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;
- документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);
- вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;
- составлять внутренние отчеты по страховым случаям;
- рассчитывать основные статистические показатели убытков;
- готовить документы для направления их в компетентные органы;
- осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;
- быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных правовых и иных регулирующих актов;
- выявлять простейшие действия страховых мошенников;
- быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;
- организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;

<ul style="list-style-type: none">- документально оформлять результаты экспертизы;- оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения. <p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none">- 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 агента;- 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;
- 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, канальную, продуктовую, смешан-

ную;

- 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.
- типовые формы договоров страхования и страховых полисов;
- систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;
- порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;
- способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;
- виды и специфику специализированного программного обеспечения;
- способы учета договоров страхования;
- учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;
- порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);
- порядок контроля сроков действия договоров;
- состав страховой отчетности;
- порядок оформления страховой отчетности;
- научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;
- порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";
- возможные причины невыполнения плана и

<p>способы стимулирования для его выполнения;</p> <ul style="list-style-type: none">- возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.- документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;- документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;- внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;- специфическое программное обеспечение;- взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;- компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;- порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;- специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;- законодательную базу, регулиующую страховые выплаты;- основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;- "пробелы" в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;- порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;- порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;- методы борьбы со страховым мошенничеством;- теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;- документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;- критерии определения страхового случая;- теоретические основы оценки величины ущерба;- признаки страхового случая;- условия выплаты условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);- формы страхового возмещения (обеспечения);- порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).	
---	--

3 Содержание и виды работ по практике

Наименование учебных дисциплин, междисциплинарных курсов с указанием конкретных разделов (тем)	Виды работ по практике	Количество часов
ПДП Производственная (преддипломная) практика		
ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	ознакомление со спецификой организации, в которой проходит практика (структура, Устав, полномочия, управление, нормативное регулирование, клиентская база и др.);	9
МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	сбор фактического и нормативного материала по теме исследования; - анализ, систематизация и обобщение собранной информации;	9
МДК.01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	сбор фактического и нормативного материала по теме исследования; - анализ, систематизация и обобщение собранной информации;	9
МДК.01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	сбор фактического и нормативного материала по теме исследования; - анализ, систематизация и обобщение собранной информации;	9
ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов	выявление специфики исследуемой проблемы по месту прохождения практики (определить, какую сторону исследуемой проблемы можно изучить на материалах организации - базы практики, какую - из других информационных источников);	9
МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	сбор фактического и нормативного материала по теме исследования; - анализ, систематизация и обобщение собранной информации;	9
МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	сбор фактического и нормативного материала по теме исследования; - анализ, систематизация и обобщение собранной информации;	9
ПМ.03 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)	характеристика объекта практики с точки зрения темы выпускной квалификационной работы (определить объем информации, которую можно получить в организации - базе практики, форму ее представления: таблицы, документы, графики, анкеты и т.д.)	9
МДК.03.01 Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)	сделать расчет страховой премии;	9
МДК.03.02 Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)	работа с документацией, наблюдение за практической работой	9

ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)	выбор способов решения поставленных задач и методов исследования проблемы ВКР (определить, какие методы исследования надо использовать для сбора информации по решению проблемы исследования и особенности применения этих методов, включая компьютерные)	9
МДК.04.01 Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)	работа с документацией, наблюдение за практической работой	9
МДК.04.02 Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)	сбор фактического и нормативного материала по теме исследования; - анализ, систематизация и обобщение собранной информации;	9
МДК.04.03 Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)	работа с документацией, наблюдение за практической работой	9
ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	работа с документацией, наблюдение за практической работой	9
МДК.05.01 Выполнение работ по должности служащих "Агент страховой"	Отчет представляется в виде материала, на основании которого будет написана аналитическая (исследовательская) часть выпускной квалификационной работы.	9
Всего		144

4. Условия реализации программы практики

4.1 Общие требования к организации прохождения практики

Производственная (преддипломная) практика по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) согласно графику учебного процесса, проводится в 6-м семестре в течение 4 недель, в страховых организациях, обладающих необходимым кадровым, производственным и научно-техническим потенциалом.

Во время прохождения практики студент должен ознакомиться с предприятием (организацией), руководителями, рабочим коллективом, изучить задачи, стоящие перед предприятием (организацией) и мероприятия по их осуществлению.

Студентом ежедневно ведется дневник, в который подробно записывается вся проведенная за день работа, анализируется информация и делаются выводы. Дневник ведется в хронологической последовательности. Особенно важны записи, отражающие заключение и оформление страховых договоров, исчисление страховых взносов, оформление страховых документов и их сохранность, учет и хранение договоров страхования, учет и инвентаризация по бланкам строгой отчетности, анализ различных каналов продаж.

Аттестация по итогам практики проводится на основании письменного отчета, оформленного в соответствии с установленными требованиями, отзыва руководителя предприятия (организации) и руководителя практики.

По результатам прохождения производственной (преддипломной) проводится дифференцированный зачет. По окончании практики обучающийся должен сдать дифференцированный зачет. Основанием для допуска, обучающегося к дифференцированному зачету по практике является полностью оформленный отчет по производственной (преддипломной) практике в соответствии с требованиями, приведенными выше.

К отчёту по производственной (преддипломной) практике прилагаются:

- Дневник по производственной (преддипломной) практике оформленный в соответствии с установленными требованиями, заверенный печатью организации - базы практики и подписью руководителя практики от организации.
- Положительный аттестационный лист с указанием видов и качества выполненных работ в период производственной (преддипломной) практики, уровня освоения профессиональных компетенций.
- Положительная характеристика организации на обучающегося по освоению профессиональных компетенций в период прохождения практики, заверенная подписью руководителя и печатью организации.

В результате проверки отчета о практике обучающийся получает оценку.

При оценке учитываются содержание и правильность оформления обучающимся дневника и отчета по практике; отзыв руководителя практики от организации и аттестационный лист. Оценка проставляется в ведомость, зачетную книжку обучающегося.

4.2 Требования к учебно-методическому обеспечению прохождения практики

Производственная (преддипломная) практика обеспечена следующей нормативной и учебно-методической документацией:

- федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям);
- программа производственной (преддипломной) практики по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

4.3 Требования к кадровому обеспечению прохождения практики

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой.

Педагогический состав: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю преподаваемого модуля, опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

4.4 Требования к материально-техническому обеспечению прохождения практики

Реализация производственной (преддипломной) практики предполагает наличие учебного кабинета «Страхового дела», лаборатории «Учебная страховая организация».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- программа производственной (преддипломной) практики по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям);
- библиотечный фонд.

Программное обеспечение и информационные справочные системы (см. Приложение к рабочей программе).

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории: компьютеры, принтер, сканер, проектор, плоттер, программное обеспечение общего и профессионального назначения, макеты, комплект плакатов, комплект учебно-методической документации.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест: компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор, принтер, сканер, программное обеспечение общего и профессионального назначения, макеты, комплект плакатов, комплект учебно-методической документации.

5 Контроль и оценка результатов освоения программы практики

Контроль и оценка освоения обучающимися практического опыта и умений предусматривает:

текущий контроль: 2-5 баллов оценивается выполнение видов работ в соответствии с выданными индивидуальными заданиями, составленными на основе программы профессионального модуля; конкретное отражение данных сведений – в отчете и дневнике практики;

промежуточную аттестацию: 2-5 баллов оценивается оформление и защита отчета по производственной (преддипломной) практике.

Итогом прохождения практики и освоения предусмотренного практического опыта является качественная оценка в баллах по 5-балльной системе, которая выставляется на основе результатов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Критерии оценки результатов освоения программы практики

Шкала оценивания	Критерии оценки
«Отлично»	Обучающимся все виды работ выполнены в полном объеме с высоким качеством в соответствии с полученным заданием, все умения освоены качественно, продемонстрированный практический опыт характеризует освоение содержания производственной (преддипломной) практики полностью; дневник отражает текущую работу и характеризует высокий уровень работы практиканта; отчет по практике выполнен в соответствии с индивидуальным заданием без замечаний, все вопросы раскрыты полностью, оформление отчета выполнено в соответствии с требованиями; необходимые практиче-

	ский опыт, умения и знания продемонстрированы на высоком уровне.
«Хорошо»	Обучающимся все виды работ выполнены в полном объеме с в соответствии с полученным заданием, все умения освоены, продемонстрированный практический опыт характеризует освоение содержания производственной (преддипломной) практики в достаточно высоком объеме; дневник отражает текущую работу; отчет по практике выполнен в соответствии с индивидуальным заданием с небольшими замечаниями, вопросы раскрыты не в полном объеме, оформление отчета выполнено в соответствии с требованиями; необходимые практический опыт, умения и знания продемонстрированы на хорошем уровне.
«Удовлетворительно»	Обучающимся не все виды работ выполнены в полном объеме с низким качеством, все умения освоены не полностью, продемонстрированный практический опыт характеризует освоение содержания производственной (преддипломной) практики не полностью; дневник отражает текущую работу; отчет по практике выполнен в соответствии с индивидуальным заданием с небольшими замечаниями, все вопросы раскрыты кратко, отчет выполнен в соответствии с требованиями; необходимые практический опыт, умения и знания продемонстрированы.
«Неудовлетворительно»	Обучающимся не выполнено полученное задание, не продемонстрирован практический опыт освоения содержания производственной (преддипломной) практики; дневник не отражает текущую работу; отчет по практике не выполнен или выполнен на низком уровне, допущены значительные ошибки, не соответствует индивидуальному заданию; необходимые ПК, ОК не продемонстрированы или их уровень низкий, не соответствует минимально необходимому.

6 Типовые контрольные задания для оценки сформированности компетенций в процессе прохождения практики

Профессиональные компетенции	Основные показатели оценки результата
ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.	<ul style="list-style-type: none"> – консультирование клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая; – обоснованность отказа или начисления страхового возмещения(обеспечения).
ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	<ul style="list-style-type: none"> – составление акта экспертизы, осмотр пострадавших объектов; – соблюдение алгоритма проведения экспертизы; – принятие управленческих решений.
ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.	<ul style="list-style-type: none"> – составление запроса, письма, акта и других документов; – постановки задачи и доведение её до исполнителей, конечный результат.
ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	<ul style="list-style-type: none"> – принятие управленческих решений; – обоснованность принятия решения о страховой выплате; – оформление итоговой документации по страховой выплате.
ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	<ul style="list-style-type: none"> – оформление журнала убытков; – составление отчетов убытков СК; – рассчитывать основные статистические показатели убытков.
ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	<ul style="list-style-type: none"> – принятие мер и порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества; – реагирование на новую информацию и принятие решения, исходя из нормативных правовых и других регулирующих актов; – выявление простейших действий страховых мошенников.
ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.	<ul style="list-style-type: none"> – консультирование клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая; – обоснованность отказа или начисления страхового возмещения(обеспечения).
ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.	<ul style="list-style-type: none"> – составление акта экспертизы, осмотр пострадавших объектов; – соблюдение алгоритма проведения экспертизы; – принятие управленческих решений.
ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.	<ul style="list-style-type: none"> – составление запроса, письма, акта и других документов; – постановки задачи и доведение её до исполнителей, конечный результат;
ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	<ul style="list-style-type: none"> – принятие управленческих решений; – обоснованность принятия решения о страховой выплате; – оформление итоговой документации по страховой выплате.

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	<ul style="list-style-type: none"> – правильность составления стратегического и оперативного плана продаж страховых продуктов; – точность расчета бюджета продаж; – соблюдение нормативной базы страховой компании по планированию в сфере продаж.
ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.	<ul style="list-style-type: none"> – правильность определения наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж; – выявление перспективных каналов продаж.
ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.	<ul style="list-style-type: none"> – владение основными видами технологий розничных продаж в страховании; – адекватность применения различных технологий продаж в данных условиях.
ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.	<ul style="list-style-type: none"> – правильность определения основных показателей эффективности каналов продаж; – правильность определения коэффициентов рентабельности продаж; – правильность определения доходов и прибыли каналов продаж.
ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.	<ul style="list-style-type: none"> – правильность оформления типовых форм договоров страхования и страховых полисов; – точность осуществления работы с общероссийскими классификаторами; – адекватность согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и передача договоров продавцам.
ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.	<ul style="list-style-type: none"> – выполнение алгоритма контроля за передачей договоров продавцами клиентам; – точность осуществления специализированного программного обеспечения; – правильность выполнения учета договоров страхования; – соблюдение алгоритма учета поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения; – правильность осуществления персонифицированного учета расчетов со страхователями; – точность контроля сроков действия договоров.
ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.	<ul style="list-style-type: none"> – правильность выполнения анализа состава страховой отчетности; – выполнение алгоритма оформления страховой отчетности; – правильность осуществления анализа заключенных договоров страхования; – выполнение алгоритма расчета и управления убыточностью; – последовательность анализа причины невыполнения плана и способов стимулирования для его выполнения; – правильность анализа возможных причин отказа страхователя от перезаключения и продления договоров

	страхования.
ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.	<ul style="list-style-type: none"> – консультирование клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая; – обоснованность отказа или начисления страхового возмещения(обеспечения).
ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.	<ul style="list-style-type: none"> – составление акта экспертизы, осмотр пострадавших объектов; – соблюдение алгоритма проведения экспертизы; – принятие управленческих решений.
ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.	<ul style="list-style-type: none"> – составление запроса, письма, акта и других документов; – постановки задачи и доведение её до исполнителей, конечный результат;
ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.	<ul style="list-style-type: none"> – принятие управленческих решений; – обоснованность принятия решения о страховой выплате; – оформление итоговой документации по страховой выплате.
ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.	<ul style="list-style-type: none"> – оформление журнала убытков; – составление отчетов убытков СК; – рассчитывать основные статистические показатели убытков;
ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.	<ul style="list-style-type: none"> – оформление журнала убытков; – составление отчетов убытков СК; – рассчитывать основные статистические показатели убытков.

Общие компетенции	Показатели оценки результата
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	демонстрация познавательного интереса в ходе овладения профессиональными умениями и навыками; активная учебная позиция, участие в конкурсах, выставках, конференциях и др.;
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	целеполагание и планирование собственной деятельности и др.; выбор и применение оптимальных методов и способов решения профессиональных задач и др.; точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач; самооценка эффективности решения профессиональных задач; обоснование принятых решений и др.;
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	демонстрация профессионального поведения; быстрота принятия решения в стандартных и нестандартных ситуациях; результативное решение ситуационных задач, требующих применения профессиональных умений и навыков; аргументирование и обоснование принятых решений и др.;
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных	применение ИВТ в поиске информации для эффективного выполнения профессиональных задач; ранжирование найденной информации, её анализ и

ных задач, профессионального и личностного развития.	оценка; применение найденной информации для профессионального и личностного развития и др.;
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	навыки работы в профессиональной сфере с использованием информационно-коммуникационных технологий;
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	установление позитивного стиля общения, владение диалоговыми формами общения; использование приемов и методов психологии делового общения в работе с коллегами, руководством, клиентами, потребителями; самоанализ и коррекция стиля общения, установленных взаимоотношений в коллективе с учетом корпоративной этики;
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	демонстрация ответственного поведения в ходе выполнения совместной (командной) работы по решению профессиональных задач; коррекция профессиональной деятельности;
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	самоанализ личностного уровня развития и профессиональной подготовки; планирование личностного развития и повышения уровня профессиональной компетентности; участие в профессиональных конкурсах, тренингах личностного развития; оценка эффективности организации самостоятельных занятий при освоении профессиональных компетенций и др.;
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	систематический анализ инноваций в профессиональной сфере; использование актуальных изменений профессиональных технологий в практической деятельности и др.;

Типовые задания для оценки производственной (преддипломной) практики

Задание 1:

Ознакомиться со спецификой организации, в которой проходит практика (структура, Устав, полномочия, управление, нормативное регулирование, клиентская база и др).

Задание 2:

Выявление специфики исследуемой проблемы по месту прохождения практики (определить, какую сторону исследуемой проблемы можно изучить на материалах организации - базы практики, какую - из других информационных источников).

Задание 3:

Охарактеризовать объект практики с точки зрения темы выпускной квалификационной работы (определить объем информации, которую можно получить в организации - базе практики, форму ее представления: таблицы, документы, графики, анкеты и т.д.).

Задание 4:

Выбрать способ решения поставленных задач и методов исследования проблемы ВКР (определить, какие методы исследования надо использовать для сбора информации по решению проблемы исследования и особенности применения этих методов, включая компьютерные).

Задание 5:

Сбор фактического и нормативного материала по теме исследования.
Анализ, систематизация и обобщение собранной информации.

Задание 6:

Предоставить отчет в виде материала, на основании которого будет написана аналитическая (исследовательская) часть выпускной квалификационной работы.

Образец титульного листа отчета о прохождении практики

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Департамент научно-технологической политики и образования
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный аграрный университет»
Институт непрерывного образования
Отделение _____

ОТЧЕТ О ПРОХОЖДЕНИИ
ПРАКТИКИ

учебной / производственной / преддипломной

фамилия, имя, отчество обучающегося (полностью)

Курс _____ Группа _____

Специальность _____

шифр и наименование специальности

Место прохождения практики: _____

наименование предприятия, организации, учреждения

Дата начала практики: _____ Г.

Дата окончания практики: _____ Г.

Руководитель практики
от Университета _____

ученая степень, ученое звание, фамилия, инициалы

подпись

Руководитель практики
от предприятия _____

должность, фамилия, инициалы

подпись

МП

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института

непрерывного образования

подпись *инициалы, фамилия*
_____ Г.
_____ *дата*

СОГЛАСОВАНО

должность

наименование предприятия

подпись *инициалы, фамилия*
_____ Г.
_____ *дата*

МП

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

фамилия, имя, отчество обучающегося (полностью)

для прохождения _____ практики
учебной / производственной / преддипломной

с _____ Г. по _____ Г.

Место прохождения практики: _____

наименование предприятия, организации, учреждения

1 Цель прохождения практики _____

2 Задачи практики _____

3 Материалы, необходимые для прохождения практики _____

4 Содержание практики (перечень подлежащих изучению вопросов) _____

5 Планируемые результаты прохождения практики (знания, умения, практический опыт) _____

Руководитель практики
от Университета

подпись

инициалы, фамилия

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Департамент научно-технологической политики и образования
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Волгоградский государственный аграрный университет»

Институт непрерывного образования

Отделение _____

ДНЕВНИК ПРОХОЖДЕНИЯ
_____ ПРАКТИКИ

учебной / производственной / преддипломной

фамилия, имя, отчество обучающегося (полностью)

Курс _____ Группа _____

Специальность _____

цифры и наименование специальности

Место прохождения практики: _____

наименование предприятия, организации, учреждения

Дата начала практики: _____ Г.

Дата окончания практики: _____ Г.

ХАРАКТЕРИСТИКА

дана _____ ,
фамилия, имя, отчество (полностью)

проходившему(й) _____ практику
учебную / производственную / преддипломную

в _____
наименование предприятия, организации, учреждения

с _____ г. по _____ г.

Во время прохождения практики _____ ознакомился(ась) с
фамилия, инициалы

 _____ ,

принимал(а) участие в _____

характеристика работы обучающегося на практике

В отношении профессиональных качеств _____ проявил(а)
фамилия, инициалы

себя как человек исполнительный, аккуратный, ответственно относящийся к порученным заданиям. Умело применяет теоретические знания, полученные в период обучения, _____ в _____ практической _____ деятельности. _____

отношение к выполнению заданий, полученных в период практики, качество выполняемых работ

уровень теоретической и практической подготовки

трудовая дисциплина во время практики

В межличностных отношениях вежлив(а), общителен(ьна), легко приспосабливается _____ к _____ работе _____ в _____ коллективе.

проявленные профессиональные и личные качества

В результате прохождения практики _____ освоил(ла) все

фамилия, инициалы

предусмотренные программой практики по специальности _____

шифр и наименование специальности

компетенции: _____

шифр компетенции

Полученные в результате прохождения практики профессиональные умения и навыки можно оценить следующим образом:

Планируемые результаты прохождения практики	Оценка результатов прохождения практики			
	Результаты практики не достигнуты	Пороговый уровень	Повышенный уровень	Продвинутый уровень
Знать:				
Уметь:				
Иметь практический опыт:				

На основании оценки результатов прохождения практики можно отметить, что _____ достиг(ла) _____ уровня освоения

фамилия, инициалы

порогового / повышенного / продвинутого

реализуемых в рамках практики компетенций.

Руководитель практики _____

подпись

инициалы, фамилия

_____ Г.

дата

МП*

* Примечание. Печать ставится в случае прохождения практики на базе профильной организации

ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ Приложение к рабочей программе
Институт непрерывного образования

Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование программного обеспечения	Документ, подтверждающий право использования				Срок использования
		Наименование документа	Номер документа	Дата документа	Лицензиар / Сублицензиар	
1	Desktop Education ALNGLicSAPk OLVS E LYAcademicEdition Enterprise	Контракт	1172/18/223	05.12.2018	СофтЛайн Трейд, АО	1 год до 31.12.2019
2	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 500-999 Node 2 year Educational Renewal License	Сублиц. договор	КИС-611-2017	18.10.2017	Компьютерные информационные системы. ООО	2 года до 28.11.2019
3	СДО "Прометей"	Договор	1/ВГСХА/1 0/08	13.10.2008	Виртуальные технологии в образовании, ООО	бессроч. до неогран.
4	АнтиПлагиат.Вуз	Лиц. договор	748	19.01.2018	Анти-Плагиат, ЗАО	1 год до 22.11.2019
5	Приложение "МегаWeb" ЛИБС "МегаПро"	Лиц. договор	8714	17.11.2014	Дата-Экспресс, ООО	бессроч. до неогран.
6	ЭИС "Система ГАРАНТ"	Договор	1169/18/223	03.12.2018	Гарант-ВИКОМЭС, ООО	1 год до 31.12.2019
7	СПС КонсультантПлюс	Договор	4646/2018	31.12.2018	КонсультантПлюс Бюджет, ООО	1 год до 31.12.2019
8	ИС: Решения для автоматизации страховой деятельности 8. Комплект для УЗ	Лиц. договор	УТВЦ000065	19.03.2013	АВИКО Внедренческий центр, ООО	бессроч. до неогран.

Перечень программного обеспечения проверил:

председатель методической комиссии

должность

подпись



инициалы, фамилия

А.Н.Лахвицкий

07.06.2019 г.

дата