

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
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ
В СТРАХОВАНИИ

для специальности среднего профессионального образования
38.02.02 Страхование (по отраслям)

Волгоград
2016

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

Программа учебной практики профессионального модуля *Реализация различных технологий розничных продаж в страховании* 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

ст. преподаватель
должность

Лата
подпись

М.С. Лата
инициалы, фамилия

Программа учебной практики одобрена методической комиссией Института непрерывного образования

Протокол № 5 от 23 декабря 2016 г.
дата

Председатель методической комиссии
Института непрерывного образования

Пазухина
подпись

К.И. Пазухина
инициалы, фамилия

Утверждаю
Директор Института
непрерывного образования

Дикусаров
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 учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) и разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по данной специальности. Программа практики реализуется в рамках профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

1.2 Цели и задачи практики

Целью прохождения учебной практики является закрепление и углубление теоретических знаний, применение их при решении производственных задач и формирование умений и навыков, необходимых для осуществления профессиональной деятельности выпускника.

Прохождение учебной практики направлено на решение следующих задач:

- приобретение практических навыков по планированию развития агентской сети;
- расчета производительности и эффективности страховых агентов;
- применения различных технологий прямых продаж страховых продуктов, методами и способами продажи страховых услуг с использованием интернет-технологий.

1.3 Требования к результатам прохождения практики

В результате прохождения учебной практики в рамках профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании обучающийся должен:

приобрести практический опыт:

- реализации различных технологий розничных продаж в страховании.

уметь:

- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
- разрабатывать агентский план продаж;
- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- разрабатывать системы стимулирования агентов;
- рассчитывать комиссионное вознаграждение;
- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
- создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;
- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;

- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую;
- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
- составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
- осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
- реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
- подготавливать письменное обращение к клиенту;
- вести телефонные переговоры с клиентами;
- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
- организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
- организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;
- обновлять данные и технологии интернет-магазинов;
- контролировать эффективность использования интернет-магазина.

знать:

- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
- порядок расчета производительности агентов;
- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
- понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
- принципы управления агентской сетью и планирования деятельности 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.

1.4 Количество часов на освоение программы практики

В рамках освоения профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании общая трудоемкость учебной практики составляет 36 часов, консультации – 4 часа.

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

Практический опыт, умения	Общие и профессиональные компетенции
В результате прохождения учебной практики в рамках профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании обучающийся должен:	
приобрести практический опыт: - реализации различных технологий розничных продаж в страховании. уметь: - рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; - разрабатывать агентский план продаж; - проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; - разрабатывать системы стимулирования агентов; - рассчитывать комиссионное вознаграждение; - осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; - создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней; - проводить переговоры по развитию банковского страхования; - выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; - обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую; - разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; - оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; - составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; - проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; - выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; - осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; - реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; - подготавливать письменное обращение к клиенту; - вести телефонные переговоры с клиентами; - осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; - организовывать работу контакт-центра	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. ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий. ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно

страховой компании и оценивать основные показатели его работы; - осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования; - организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; - обновлять данные и технологии интернет-магазинов; - контролировать эффективность использования интернет-магазина. знать: - способы планирования развития агентской сети в страховой компании; - порядок расчета производительности агентов; - этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными; - понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании; - принципы управления агентской сетью и планирования деятельности 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;	планировать повышение квалификации. ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
---	---

- 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.	
---	--

3 Содержание и виды работ по практике

Наименование учебных дисциплин, междисциплинарных курсов с указанием конкретных разделов (тем)	Виды работ по практике	Количество часов
МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)		
Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов.	работа с документацией	2
Разработка агентского плана продаж.	работа с документацией	2
Проведение первичного обучения и осуществление методического сопровождения новых агентов.	работа с документацией, наблюдение за практической работой	2
Разработка системы стимулирования агентов.	работа с документацией, наблюдение за практической работой	2
Расчет комиссионного вознаграждения.	работа с документацией, наблюдение за практической работой	2
Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них.	наблюдения и систематизация полученных данных	2
Создание и работа с базами данных по банкам, проведение переговоров по развитию банковского страхования.	наблюдения и систематизация полученных данных	2
Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов.	наблюдения и систематизация полученных данных	2
Обучение сотрудников банка.	наблюдения и систематизация	2

	полученных данных	
Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками.	наблюдения и систематизация полученных данных	2
Оценка результатов различных технологий продаж и принятие мер по повышению их качества.	наблюдения, сбор фактического материала	2
МДК.01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)		
Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж.	решение ситуационных задач	2
Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точки продаж.	решение ситуационных задач	2
Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.	решение ситуационных задач	2
Осуществление продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.	наблюдения, сбор фактического материала	2
МДК 01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)		
Организация функционирования интернет-магазина страховой компании.	наблюдения и систематизация полученных данных	2
Обновление данных и технологий интернет-магазинов.	наблюдения и систематизация полученных данных	2
Контроль эффективности использования интернет-магазина.	наблюдения и систематизация полученных данных	2
Всего		36

4 Условия реализации программы практики

4.1 Общие требования к организации прохождения практики

Учебная практика проводится концентрированно:

- в учебных аудиториях и лабораториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением по разделу профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

Практическое обучение в учебных лабораториях проводится с использованием прогрессивных технологий и современного оборудования высококвалифицированными специалистами.

В процессе учебной практики практические занятия проводятся поэтапно, начиная с последовательной многократной отработки постепенно усложняющихся действий и приемов.

Учебные группы на период учебной практики делятся на подгруппы численностью 8-16 человек.

Учет посещаемости занятий, контроль и оценка учебных достижений, обучающихся ведется высококвалифицированными специалистами в соответствии с учебно-контролирующей документацией. Продолжительность учебного времени практических занятий в период практики не более 36 часов в неделю.

Практическое обучение проводится с использованием учебно-методических и учебно-наглядных пособий, информационно-коммуникационных технологий.

Для проверки практического опыта и умений, обучающихся проводится текущая поэтапная аттестация в соответствии с Положением о текущем, рубежном контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов. По результатам

прохождения учебной практики профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании проводится зачет.

4.2 Требования к учебно-методическому обеспечению прохождения практики

Учебная практика обеспечена следующей нормативной и учебно-методической документацией:

- федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям);
- рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям);
- программа учебной практики;
- фонд оценочных средств по профессиональному модулю ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

4.3 Требования к кадровому обеспечению прохождения практики

Реализация программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

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.

4.4 Требования к материально-техническому обеспечению прохождения практики

Реализация учебной практики профессионального модуля ПМ. 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании 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;
- рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям);
- программа учебной практики профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям);
- фонд оценочных средств по профессиональному модулю ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям);

- библиотечный фонд.

Программное обеспечение и информационные справочные системы:

1. Microsoft Windows, Office Prof – контракт № 0329100008915000035-0001536-02 от 28.12.2015;
2. Desktop Optimization Pack for SA ALNG SubsVL MVL PerDvc for WinSA Faculty - контракт № 03291000089 15000035-0001536-02 от 28.12.2015;
3. Desktop School ALNG LicSAPk MVL A Faculty - контракт № 03291000089 15000035-0001536-02 от 28.12.2015;
4. Лаборатория Касперского - договор № 774/15/223 от 14.10.2015;
5. СПС ГАРАНТ // Гарант-Сервис, ООО НПП - Договор 978/15/223 от 29.12.2015 до 31.12.2016;
6. СПС КонсультантПлюс // КонсультантПлюс, ЗАО- Договор 977/15/223 от 29.12.2015 до 31.12.2016;
7. СДО «Прометей» Виртуальные технологии в образовании - Договор №1/ВГСХА/10 от 13.10.2008.

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 учебной 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 учебной 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 практический 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 учебной 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 учебной 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 учебной 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	Показатели оценки результата
ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.	выполнение алгоритма планирования развития агентской сети в страховой компании; выполнение алгоритма расчета производительности агентов; правильность соблюдения этики взаимоотношений между руководителями и подчиненными; соблюдение первичной и полной адаптации агентов в страховой компании; соответствие принципов управления агентской сетью и планирования деятельности агента; обоснованность определения моделей выплат комиссионного вознаграждения;
ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	выполнение алгоритма привлечения брокеров; соблюдение нормативной базы страховой компании по работе с брокерами;
ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.	выполнение алгоритма банковского страхования; правильность соблюдения форм банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	точность разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников; правильность определения сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, ЗАГСЫ;
ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	выполнение алгоритма разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж; правильность проведения маркетингового анализа открытия точки продаж;
ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	выполнение алгоритма материально-технического обеспечения и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании; последовательность в содержании технологии продажи полисов на рабочих местах;
ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.	правильность определения модели реализации технологии директ-маркетинга: собственной и аутсорсинговой; соблюдение алгоритмов в создание базы данных потенциальных и существующих клиентов; адекватность в создание системы обратной связи с клиентом;
ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.	правильность понимания психологии и этики телефонных переговоров; точность организации работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечения и требований к

	персоналу контакт-центра страховой компании; выполнение алгоритма управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности; осуществление алгоритма продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам; выполнение алгоритма аутсорсинга контакт-центра; правильность комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; правильность выполнения принципов создания организационной структуры персональных продаж;
ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.	правильность определения факторов роста интернет-продаж в страховании; адекватность в предъявлении требований к страховым интернет-продуктам; выполнение алгоритма работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем;
ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	осуществление алгоритма организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.

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 задач, профессионального и личностного развития.	применение ИВТ в поиске информации для эффективного выполнения профессиональных задач; ранжирование найденной информации, её

	анализ и 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 учебной практики

ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

Задание 1:

Рассчитать производительность и эффективность работы страховых агентов.

Задание 2:

Разработать агентский план продаж.

Задание 3:

Провести первичное обучение и осуществить методическое сопровождение новых агентов.

Задание 4:

Разработать систему стимулирования агентов.

Задание 5:

Рассчитать комиссионное вознаграждение.

Задание 6:

Осуществить поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовать продажи через них.

Задание 7:

Создать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней.

Задание 8:

Провести переговоры по развитию банковского страхования.

Задание 9:

Выбрать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты.

Задание 10:

Провести обучение сотрудников банка по информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую сферу.

Задание 11:

Разработать и реализовать программы по работе с сетевыми посредниками.

Задание 12:

Оценить результаты различных технологий продаж и принять меры по повышению их качества.

Задание 13:

Составить проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж.

Задание 14:

Провести маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж.

Задание 15:

Выявить основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.

Задание 16:

Осуществить продажи страховых продуктов и их поддержку.

Задание 17:

Реализовать технологии директ-маркетинга и оценить их эффективность.

Задание 18:

Подготовить письменное обращение к клиенту.

Задание 19:

Провести телефонные переговоры с клиентами.

Задание 20:

Осуществить телефонные продажи страховых продуктов.

Задание 21:

Организовать работу контакт-центра страховой компании и оценить основные показатели его работы.

Задание 22:

Осуществить персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.

Задание 23:

Организовать функционирование интернет-магазина страховой компании.

Задание 24:

Обновить данные и технологии интернет-магазинов.

Задание 25:

Осуществить контроль эффективности использования интернет-магазина.

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 _____

шифр и наименование специальности

Место прохождения практики: _____

наименование предприятия, организации, учреждения

Дата начала практики: _____ г.

Дата окончания практики: _____ г.

Содержание дневника прохождения практики

Дата	Содержание работы, выполняемой обучающимся	Отметка руководителя практики

Обучающийся _____
подпись
инициалы, фамилия

_____ Г.
дата

Руководитель практики _____
подпись
инициалы, фамилия

_____ Г.
дата

МП*

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

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

ПО _____ ПРАКТИКЕ

учебной / производственной / преддипломной

фамилия, имя, отчество обучающегося (полностью)

обучающегося _____ курса ППСЗ по специальности _____

шифр и наименование специальности

успешно прошел(ла) учебную / производственную / преддипломную практику в
объеме _____ часов с _____ г. по _____

г. в _____
наименование предприятия, организации, учреждения

Виды и объем работ, выполняемых обучающимся во время прохождения практики	Показатели качества выполненной работы (отразить освоенные ОК и ПК)	Оценка

Руководитель практики
от Университета

Руководитель практики
от предприятия

подпись

инициалы, фамилия

подпись

инициалы, фамилия

МП

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
_____ реализуемых в рамках практики компетенций.
фамилия, инициалы *порогового / повышенного / продвинутого*

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	
1.	Desktop Education ALNG LicSAPk OLVS E 1Y AcademicEdition Enterprise	Контракт	0329100008 916000038- 0001536-01	28.12.2016	СофтЛайн Трейд. АО 1 год до 31.12.2017
2.	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 500-999 Node 2 year Educational Renewal License	Сублиц. договор	774/15/223	14.10.2015	СофтЛайн Трейд. ЗАО 2 года до 27.11.2017
3.	АнтиПлагиаТ	Лиц. договор	666	23.01.2017	Анти-ПлагиаТ. ЗАО 1 год до 26.01.2018
4.	СДО "Прометей"	Договор	1/ВГСХА/1 0/08	13.10.2008	Виртуальные технологии в образовании. ООО бессроч. до неогран.
5.	Приложение "MegaWeb" АИБС "MegaПро"	Лиц. договор	8714	17.11.2014	Дата-Экспресс. ООО бессроч. до неогран.
6.	СПС ГАРАНТ	Договор	01/17/223	09.01.2017	Гарант-ВИКОМЭС, ООО 1 год до 31.12.2017
7.	СПС КонсультантПлюс	Договор	КПБ-3295 2016	17.01.2017	КонсультантПлюс Бюджет. ООО 1 год до 31.12.2017
8.	1С: Решения для автоматизации страховой деятельности 8. Комплект для УЗ	Лиц. договор	УТВЦ0000165	19.03.2013	АВИКО Внедренческий центр, ООО бессроч.

Перечень программного обеспечения проверил:

председатель методической комиссии

должность

10 марта 2017г.

дата


подпись

К.И. Пазухина

инициалы, фамилия