

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
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ
для специальности среднего профессионального образования
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Волгоград
2016

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

Программа учебной практики профессионального модуля *Организация продаж страховых продуктов* 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

доцент
должность


подпись

Е.Е. Смотров
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


подпись

К.И. Пазухина
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 учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям) и разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по данной специальности. Программа реализуется в рамках одного профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов.

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 осуществлению стратегического и оперативного планирования розничных продаж;
- способность организовывать розничные продажи и реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании;
- применение различных методов анализа при определении эффективности каждого канала продаж страхового продукта.

1.3 Требования к результатам прохождения практики

В результате прохождения учебной практики в рамках профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов обучающийся должен:

приобрести практический опыт:

- организации продаж страховых продуктов.

уметь:

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;
- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- формировать стратегию разработки страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;

- определять перспективные каналы продаж;
- анализировать эффективность каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
- проводить анализ качества каналов продаж;

знать:

- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования реализации страховых продуктов;
- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
- принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
- маркетинговые основы розничных продаж;
- методы определения целевых клиентских сегментов;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;
- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
- виды и формы плана продаж;
- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
- методы разработки плана и бюджета продаж;
- экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную;
- слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
- модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
- классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
- каналы розничных продаж в страховой компании;
- факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
- способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
- соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;
- основные показатели эффективности продаж;

- порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
- зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
- коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
- качественные показатели эффективности каналов продаж.

1.4 Количество часов на освоение программы практики

В рамках освоения профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов общая трудоемкость учебной практики составляет 72 часа, консультации – 8 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 учебной практики в рамках профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов обучающийся должен:	
приобрести практический опыт: организации продаж страховых продуктов. уметь: анализировать основные показатели страхового рынка; выявлять перспективы развития страхового рынка; применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; формировать стратегию разработки страховых продуктов; составлять стратегический план продаж страховых продуктов; составлять оперативный план продаж; рассчитывать бюджет продаж; контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения; выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; проводить анализ эффективности организационных структур продаж; организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; определять перспективные каналы продаж; анализировать эффективность каждого канала; определять величину доходов и прибыли канала продаж; оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика; проводить анализ качества каналов продаж; знать: роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; принципы планирования реализации страховых	ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж. ПК 2.2. Организовывать розничные продажи. ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании. ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта. ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

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 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.	ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий. ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
---	--

3 Содержание и виды работ по практике

Наименование учебных дисциплин, междисциплинарных курсов с указанием конкретных разделов (тем)	Виды работ по практике	Количество часов
МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)		
Составление стратегического плана продаж страховых продуктов.	работа с документацией	4
Составление оперативного плана продаж	работа с документацией	4

страховых продуктов.		
Расчет бюджета продаж в страховании.	систематизация полученных данных и решение ситуационных задач	4
Определение взаимосвязи плана продаж и бюджета продаж.	систематизация полученных данных и решение ситуационных задач	4
МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)		
Осуществление розничных продаж страховых продуктов через различные каналы продаж.	наблюдение и систематизация полученных данных	4
Осуществление розничных продаж страховых продуктов через прямые каналы продаж.	наблюдение и систематизация полученных данных	4
Осуществление розничных продаж страховых продуктов через посреднические каналы продаж.	наблюдение и систематизация полученных данных	4
Организационные структуры по управлению.	наблюдение и систематизация полученных данных	4
Организационные структуры по сферам деятельности.	наблюдение и систематизация полученных данных	4
Определение наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж.	наблюдение и систематизация полученных данных	4
Выявление перспективных каналов розничных продаж.	решение ситуационных задач	4
Осуществление технологий розничных продаж в страховании по продукту.	решение ситуационных задач	4
Осуществление технологий розничных продаж в страховании по уровню автоматизации.	решение ситуационных задач	4
Осуществление технологий розничных продаж в страховании по отношению к договору страхования.	решение ситуационных задач	4
Осуществление технологий розничных продаж в страховании по каналам продаж.	решение ситуационных задач	4
Определение основных показателей эффективности каналов продаж.	расчет и анализ данных, соответствующих индивидуальному заданию	4
Определение коэффициентов рентабельности продаж.	расчет и анализ данных, соответствующих индивидуальному заданию	4
Определение доходов и прибыли каналов продаж.	расчет и анализ данных, соответствующих индивидуальному заданию	4
Всего		72

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.02 Организация продаж страховых продуктов.

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.02 Организация продаж страховых продуктов 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 Страховое дело (по отраслям);
- рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов и по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям);
- программа учебной практики;
- фонд оценочных средств по профессиональному модулю ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

4.3 Требования к кадровому обеспечению прохождения практики

Реализация программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов.

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.02 Организация продаж страховых продуктов 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.02 Организация продаж страховых продуктов по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям);
- программа учебной практики профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям);
- фонд оценочных средств по профессиональному модулю ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов по специальности 38.02.02 Страховое 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 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	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.	правильность определения наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж
	выявление перспективных каналов продаж
ПК 2.3. Реализовать различные технологии розничных продаж в страховании.	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.	правильность определения основных показателей эффективности каналов продаж
	правильность определения коэффициентов рентабельности продаж
	правильность определения доходов и прибыли каналов продаж

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.02 Организация продаж страховых продуктов

Задание 1:

Провести анализ основных показателей страхового рынка.

Задание 2:

Выявить перспективы развития страхового рынка.

Задание 3:

Применить маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж.

Задание 4:

Сформировать стратегию разработки страховых продуктов.

Задание 5:

Составить стратегический план продаж страховых продуктов.

Задание 6:

Составить оперативный план продаж.

Задание 7:

Рассчитать бюджет продаж.

Задание 8:

Провести контроль исполнения плана продаж и принять адекватные меры для его выполнения.

Задание 9:

Выбрать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж.

Задание 10:

Провести анализ эффективности организационных структур продаж.

Задание 11:

Организовать продажу страховых продуктов через различные каналы продаж.

Задание 12:

Определить перспективные каналы продаж.

Задание 13:

Провести анализ эффективности каждого канала продаж.

Задание 14:

Определить величину доходов и прибыли канала продаж.

Задание 15:

Оценить влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации.

Задание 16:

Рассчитать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика.

Задание 17:

Провести анализ качества каналов продаж.

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 _____
фамилия, инициалы достиг(ла) _____ уровня освоения
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	
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