

СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙПОТРЕБСОЮЗ
ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СТАВРОПОЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ»

СОГЛАСОВАНО

Директор

Ставропольского филиала

АО «Страховая компания СОГАЗ-Мед»

«19» сентября 2023 г. А.О. Макоева

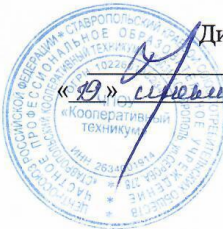


УТВЕРЖДАЮ

Директор техникума

А.А. Намиток

«19» сентября 2023 г.



**Фонд оценочных средств
по рабочей программе производственной практики
(по профилю специальности)**

профессионального модуля

**ПМ.01 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ
ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ**

профессиональной образовательной программы

специальности:

38.02.02 Страхование (по отраслям)

Базовая подготовка

квалификация специалиста среднего звена

Специалист страхового дела

Уровень образования, на базе которого осваивается ППССЗ: основное общее образование, среднее общее образование

Форма обучения: очная, заочная

Рассмотрено на заседании цикловой комиссии

«Учетно-экономических дисциплин

поварского, кондитерского дела и транспорта»

Протокол № 8 от «25» сентября 2023 г.

Председатель ц/к А.С. Дуракова

Ставрополь, 2023 г.

1. Паспорт фонда оценочных средств

1.1. Область применения

Фонд оценочных средств (ФОС) предназначен для контроля и оценки результатов прохождения производственной практики (по профилю специальности) по ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

В результате промежуточной аттестации по производственной практике осуществляется комплексная оценка овладения следующими профессиональными и общими компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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 планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ФОС позволяет оценивать приобретенные на практике:

иметь 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 данных 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.

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.

1.2. Система контроля и оценки освоения программы практики:

В соответствии с учебным планом, рабочей программой ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании и программой производственной практики предусматривается текущий и промежуточный контроль результатов освоения.

1.2.1. Организация контроля и оценки освоения программы практики:

Виды работ на практике определяются в соответствии с требованиями к результатам обучения по ПМ – практическому опыту, ПК, ОК и отражены в программе ПМ и программе практики.

Текущий контроль результатов прохождения производственной практики в соответствии с программой и тематическим планом практики происходит при использовании следующих обязательных форм контроля:

- ежедневный контроль посещаемости практики (с отметкой в журнале практики),
- наблюдение за выполнением видов работ на практике (в соответствии с тематическим планом практики),
- контроль качества выполнения видов работ на практике (уровень владения ПК и ОК при выполнении работ оценивается в аттестационном листе и характеристике с практики),
- контроль за ведением дневника практики,
- контроль сбора материала для отчета по практике в соответствии с заданием на практику.

Промежуточная аттестация по производственной практике – *комплексный дифференцированный зачет*.

Студенты допускаются к сдаче комплексного дифференцированного зачета при условии выполнения всех видов работ на практике, предусмотренных программой и тематическим планом, а также при своевременном предоставлении следующих документов:

- положительного **аттестационного листа** по практике руководителей практики от организации прохождения практики и образовательной организации (ОО) об уровне освоения профессиональных компетенций;
- положительной **характеристики** организации прохождения практики на обучающегося по освоению общих компетенций в период прохождения практики;
- **дневника практики**;
- **отчета о практике** в соответствии с заданием на практику.

Дифференцированный зачет проходит в форме *ответов на уточняющие вопросы по отчету о практике, защиты отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.*

1.2.2. Показатели оценки результатов освоения программы практики:

Оценка качества прохождения практики происходит по следующим показателям:

- соответствие содержания отчета по практике заданию на практику (вместе с приложениями);
- оформление отчета по практике, в соответствии с требованиями ПОО;
- наличие презентационного материала, в полной степени иллюстрирующего отчет по практике (если требуется);
- оформления дневника практики в соответствии с требованиями ПОО;
- оценка в аттестационном листе уровня освоения профессиональных компетенций при выполнении работ на практике;
- запись в характеристике об освоении общих компетенций при выполнении работ на практике;
- количество и полнота ответов на вопросы во время промежуточной аттестации.

Оценка за зачет по практике определяется как «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Отчет студента по практике проверяется и оценивается преподавателем-руководителем практики от техникума с учетом оценивания уровней освоения компетенций руководителем практики от организации по балльной системе.

ЛР1-ЛР15. - В ходе оценивания учитываются в том числе и личностные результаты (см. раздел 2 Программы воспитания).

Критерии оценки результатов прохождения производственной практики

Руководитель практики от учебного заведения руководствуется следующими критериями:

Высокий уровень - оценка «отлично» выставляется, если студент:

- выполнил все задания практики, написал работу грамотно, оформил в соответствии с требованиями;
- приложил необходимые документы, сделал правильные, глубокие выводы, внес предложения;
- всесторонне, системно и в полном объеме раскрывает каждый из вопросов (в том числе дополнительных), при этом демонстрируя глубокие знания действующего законодательства Российской Федерации;
- продемонстрировал свои знания с отражением имеющейся проблематики, отразил практическую значимость каждого раскрываемого вопроса;
- свободно владеет юридической и специальной терминологией;
- продемонстрировал способности логичной и убедительной аргументации собственных выводов, высокий уровень грамотного изложения мыслей.

Средний уровень - оценка «хорошо» выставляется, если студент:

- выполнил все задания практики, ответы излишне подробные, не конкретные, работа правильно оформлена, подобраны необходимые приложения;
- полностью, грамотно, последовательно, убедительно и системно раскрыл вопросы;
- проявил способность оценки практической значимости раскрываемого вопроса;
- в достаточной степени владеет методологией дисциплины;
- достаточно свободно владеет юридической и специальной терминологией.

Средний уровень - оценка «удовлетворительно» выставляется, если студент:

- в основном раскрывает содержание всех вопросов, при этом показывая достаточный уровень освоения нормативных источников как для дальнейшего познания наиболее сложных юридических дисциплин, так и в целом для предстоящей профессиональной деятельности;
- допускает неполноту ответа и неточности, но демонстрирует достаточные знания по наиболее значимым вопросам;
- в недостаточной степени владеет юридической и специальной терминологией; - допускает непоследовательность и логические ошибки в изложении ответа на вопрос, неубедительно или недостаточно аргументирует свои выводы;
- работа оформлена небрежно, с нарушениями требований, отсутствуют выводы и предложения, приложены не все документы

Низкий уровень - оценка «неудовлетворительно» выставляется, если студент:

- затрудняется в раскрытии одного из вопросов;
- неполно или фрагментарно раскрывает все вопросы и дает неправильные или неполные ответы на наиболее значимые дополнительные вопросы, при этом показывая недостаточный объем знаний.

2. Требования к предоставлению материалов о результатах прохождения практики в соответствии с методическими рекомендациями по оформлению отчетов по производственной практике (по профилю специальности).

2.1. Аттестационный лист по производственной практике

В аттестационном листе по практике руководитель практики от организации прохождения практики оценивает уровень освоения профессиональных компетенций при выполнении различных видов работ, предусмотренных программой практики и тематическим планом. Подпись руководителя практики от организации заверяется печатью организации. Аттестационный лист по практике должен быть дополнительно подписан руководителем практики от образовательной организации.

2.2 Характеристика на обучающегося ЧПОУ «Кооперативный техникум» о прохождении производственной практики

В характеристике руководитель практики от организации прохождения практики подтверждает освоение студентами общих компетенций при выполнении различных видов работ, предусмотренных программой практики и тематическим планом.

2.3. Дневник практики

Дневник практики оформляется в соответствии с принятым в техникуме макетом и заверяется руководителем практики от организации прохождения практики.

2.4. Отчет о практике

Отчет о практике должен включать материалы, собранные во время прохождения практики в соответствии с выданным заданием на практику. Это может быть информация о структуре, технологическом процессе и применяемом оборудовании в организации прохождения практики, могут быть данные для выполнения расчетов по курсовому проектированию, отчет может включать необходимые схемы, чертежи, таблицы, графики и т.д.

Структура отчета по практике (10-15 стр.):

- титульный лист
- общие сведения об организации
- задание на практику
- текст отчета

Я, _____, студент ____ курса группы ____
ЧПОУ «Ставропольский кооперативный техникум» проходил(а) практику _____ в
_____ расположенной по адресу _____ в период с
« ____ » _____ 20 ____ г. по « ____ » _____ 20 ____ г.

Далее в текстовой описательной форме дается характеристика организации, ответы на каждый пункт задания по производственной практике (по профилю специальности), в ходе текста указываются ссылки на приложения (рисунки, схемы, образцы, презентации и т.д.).

В период практики я изучил(а) специфику деятельности организации; познакомился с графиком работы организации, ее структурными подразделениями; с инструкцией по технике безопасности; получил профессиональные навыки в конкретной профессиональной области; приобрел опыт работы по специальности; приобрел опыт работы в коллективе; выполнял требования и действия, предусмотренные программой производственной практики и заданий руководителя; занимался выявлением недостатков в работе организации и перспектив ее функционирования; разрабатывал предложения по устранению недостатков и совершенствованию деятельности организации.

В ходе практики руководитель от организации давал мне следующие задания _____.

Затруднения были вызваны при выполнении следующих заданий _____.

Выводы и предложения _____.

Дата составления отчёта _____. _____
подпись обучающегося

- используемые источники информации, документы (технологические инструкции, официальный сайт организации и т.д.)
- приложения (схемы, чертежи, таблицы, фото материалы выносятся в приложения, если они занимают большой объем)

**СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙПОТРЕБСОЮЗ
ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ «СТАВРОПОЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ
ТЕХНИКУМ»**

**ОТЧЕТ
О ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

**ПМ.1 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ
ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ**

Специальность: 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Обучающейся(гося) : _____

группа : _____

Место прохождения практики: _____

Руководитель практики от учреждения:

М.П.

Руководители практики от техникума:

**Сычева Е.В., преподаватель ПМ.01 Реализация различных технологий
розничных продаж в страховании**

г. Ставрополь, 202_ г

**СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙПОТРЕБСОЮЗ
ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
« СТАВРОПОЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ»**

**ДНЕВНИК
производственной практики
(по профилю специальности)**

**ПМ.01 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ
ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ**

Специальность: 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Студента (ки) _____ курса, группы

(Ф.И.О. студента)

Место прохождения практики: _____

**Руководитель практики
от учреждения**

(Ф.И.О.)

МП

Руководитель практики от техникума: _____
(подпись)

(Ф.И.О.)

Ставрополь, 202_ г

**ДНЕВНИК ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

Дата	Описание ежедневной работы
	<i>*Обязательно указать проведение вводного инструктажа по технике безопасности</i>
	<i>*Количество страниц зависит от продолжительности практики</i>

Руководитель практики от учреждения _____
(подпись)

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

1. Место прохождения практики:

2. Руководитель практики

№ п/п	Фамилия Имя Отчество	Образование	Должность

**СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙПОТРЕБСОЮЗ
ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СТАВРОПОЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ»**

**АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

(Ф.И.О. студента)

обучающийся по специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям)
успешно прошел (ла) производственную практику по профилю специальности по
профессиональному модулю

ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
в объеме 120 часов с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

В _____

Сведения об уровне освоения обучающимися профессиональных компетенций

Код и наименование формируемых профессиональных компетенций	Виды и объем работ, выполненных студентом во время практики	Качество выполнения работ в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила практика (оценивается по шкале оценивания уровней освоения компетенций: низкий, средний, высокий)*
ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.	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;	
ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;	
ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.	организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов; контролировать эффективность использования интернет-магазина;	
ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	подготавливать письменное обращение к клиенту; организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;	
ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых	проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;	

офисных продаж.	выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;	
ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;	
ПК 1.7. Реализовывать директ – маркетинг как технологию прямых продаж.	Осуществлять 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;	
ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.	осуществлять способы создания системы обратной связи с клиентом; психологию и этику телефонных переговоров; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;	
ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет – маркетинга в розничных продажах.	создавать базы данных 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; формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет; сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;	
ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	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	
	<i>Общий объем выполненных работ - 120 часов</i>	

**Аттестация по производственной практике
(по профилю специальности)**

Дата «__» ____ 202__ г
М.П.

Руководитель практики от учреждения

ФИО, должность

Подпись _____

Руководитель практики от техникума

ФИО, должность

Подпись _____

Шкала оценивания уровней освоения компетенций:

- **Высокий уровень** – студент уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной исследовательской деятельности не только в стандартных ситуациях, но и во нестандартных ситуациях;
- **Средний уровень** – студент выполняет все виды работ в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, рационально;
- **Низкий уровень** – при выполнении видов работ студент нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

ХАРАКТЕРИСТИКА
о прохождении производственной практики (по профилю специальности)
на

(Ф.И.О. студента)
обучающегося в ЧПОУ «Ставропольский кооперативный техникум»

проходил(а) производственную практику в

(наименование базы практики)

в период с _____ 202_ г. по _____ 202_ г.

В период прохождения практики выполнил(а) все виды работ, предусмотренные рабочей программой производственной практики (по профилю специальности).

освоены профессиональные компетенции
(Ф.И.О. студента)
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10 по специальности
38.02.02 Страховое дело (по отраслям) в части освоения вида профессиональной деятельности
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

(Ф.И.О. студента) понимает сущность и

социальную значимость своей будущей профессии, проявляет к ней устойчивый интерес. Умеет организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. Умеет принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. Осуществляет поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Умеет использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. Умеет работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. Умеет брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий. Умеет самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. Умеет ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

В ходе прохождения производственной практики (по профилю специальности) практикантом продемонстрированы личностные результаты ЛР1-ЛР15, составляющие портрет выпускника СПО, определенного рабочей Программой воспитания.

(Ф.И.О. студента) приобретен практический опыт

реализации различных технологий розничных продаж в страховании.

Руководитель практики
от организации
МП _____

Лист регистрации изменений
в Фонд оценочных средств на 20__ - 20__ учебный год
по рабочей программе производственной практики (по профилю специальности)
профессионального модуля
ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

№ п/п	Внесенные изменения	Содержание изменений

РАССМОТРЕНО
на заседании цикловой комиссии
Протокол № __ от __ 20__ г.

ОДОБРЕНО
Методическим советом
Протокол № __ от __ 20__ г.