

СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙПОТРЕБСОЮЗ
ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СТАВРОПОЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ»

СОГЛАСОВАНО

Директор
Ставропольского филиала
АО «Страховая компания СОГАЗ-Мед»
А.О. Макоева

« 30 » августа 20 21 г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор техникума
А.А. Намиток

« 30 » августа 20 21 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

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

38.02.02 Страхование (по отраслям)

Базовая подготовка

Рассмотрено на заседании цикловой комиссии
«Учетно-экономических дисциплин, поварского,
кондитерского дела и транспорта»

Протокол № 30 от « августа » 20 21 г.

Председатель ц/к Дуракова А.С. Дуракова

Ставрополь, 2021

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики (далее – программа практики) является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), включающей профессиональный модуль **ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании**, который формируется в соответствии с видом профессиональной деятельности «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании».

Учебная практика проводится при освоении обучающимися следующих профессиональных компетенций:

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.

1.2. Количество часов, отводимое на учебную практику – 36 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

2.1. Объем и виды учебной практики ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

Вид практики	Количество часов	Форма проведения
Учебная практика	36	Концентрированная
Вид аттестации: дифференцированный зачет		

2.2. Содержание практики

2.2.1. Содержание учебной практики по ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

Цели и задачи учебной практики

С целью освоения соответствующих основному виду деятельности профессиональных компетенций обучающийся должен:

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.

Реализация воспитательного содержания рабочей программы учебной практики достигается посредством решения воспитательных задач в ходе каждого занятия в единстве с задачами обучения и развития личности студента; целенаправленного отбора содержания учебного материала, использования современных образовательных технологий.

Воспитательный потенциал учебной практики направлен на достижение следующих личностных результатов, составляющих портрет выпускника СПО, определенного рабочей Программой воспитания:

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.

ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей

многонационального российского государства.

ЛР 9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.

ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.

ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

2.2.3 Содержание учебной практики

Наименование профессиональных компетенций	Виды работ	Место проведения (прохождения) практики	Кол-во часов
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.	Тема 1. Ознакомление с интернет-маркетингом в розничных продажах страховых продуктов: - изучение и анализ сайтов страховых компаний; - проведение расчетов по Онлайн-калькулятору; - выбор оптимальной страховой компании.	Лаборатория Учебная страховая организация	12
ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж. ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж. ПК 1.6. Реализовывать	Тема 2. Реализация технологии агентских продаж: - подбор видов страхования на основании представленных примеров; - составление страховых программ; - составление анкеты для выявления потребности в страховании у потенциального клиента; - решение задач по страхованию.		12

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.	Тема 3. Ознакомление с технологией директ-маркетинга и оценкой ее эффективности в розничных продажах: - анализ скриптов телефонных продаж разных страховых компаний; - составление письменного обращения к потенциальному и реальному клиенту; - составление претензии в страховую компанию; - создание клиентской базы страховой компании.		10
Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	Дифференцированный зачет		2
	Итого		36

СОГЛАСОВАНО

(наименование организации)

(ФИО)

(подпись)

МП

«__» _____ 20__ г

Задание на учебную практику

Виды работ		Приложения
1	Тема 1. Ознакомление с интернет-маркетингом в розничных продажах страховых продуктов: - изучение и анализ сайтов страховых компаний; - проведение расчетов по Онлайн-калькулятору; - выбор оптимальной страховой компании. Тема 2. Реализация технологии агентских продаж: - подбор видов страхования на основании представленных примеров; - составление страховых программ; - составление анкеты для выявления потребности в страховании у потенциального клиента; - решение задач по страхованию. Тема 3. Ознакомление с технологией директ-маркетинга и оценкой ее эффективности в розничных продажах: - анализ скриптов телефонных продаж разных страховых компаний; - составление письменного обращения к потенциальному и реальному клиенту; - составление претензии в страховую компанию; - создание клиентской базы страховой компании.	Дневник учебной практике

2.2.4. Контроль и оценка результатов освоения профессиональных компетенций профессионального модуля (вида профессиональной деятельности) при прохождении учебной практики

2.4.1.1 Контроль и оценка результатов профессиональных компетенций

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы отчетности	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.	- составление плана продаж; - правильное заполнение страхового полиса, договора страхования, квитанции и пр.	<i>Дневник, отчет по практике, аттестацион ный лист,</i>	оценка результатов деятельности обучающихся в процессе прохождения учебной практики
ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	- правильное заполнение страховой документации; - составление характеристики деятельности брокеров		
ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.	- разработка технологии банковских продаж.		
ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	- разработка технологии сетевых посреднических продаж.		
ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	- составление коммерческого предложения по банковским продуктам клиенту.		
ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	- правильное заполнение страховой документации; - организация работы с сетевыми посредниками		
ПК 1.7. Реализовывать директ – маркетинг как технологию прямых продаж.	- правильное заполнение страховой документации; - составление предложения с предварительным расчетом стоимости страхового полиса		
ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.	- правильное заполнение страховой документации; - составление предложения с предварительным расчетом стоимости страхового полиса		
ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет – маркетинга в розничных продажах.	- составление плана с распределением способов прямых продаж; - составление скрипта для продажи страховых продуктов		
ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	- организация технологии телефонных продаж страховых продуктов		

3. Условия реализации программы практики

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению - учебной практики профессионального модуля

Учебная практика проводится концентрированно в специализированных кабинетах под руководством преподавателей, осуществляющих преподавание профессионального модуля.

Реализация программы учебной практики требует наличие лаборатории Учебная страховая организация.

Лаборатория Учебная страховая организация:

- специализированная учебная мебель— 12 посадочных места;
- рабочее место преподавателя -1ед.;
- доска -1 ед.;

Наглядные средства обучения:

учебно-наглядные пособия: стенды и плакаты, отражающие содержание программы учебной дисциплины:

- Конституция РФ,
- Налоговый кодекс РФ
- Гражданский кодекс
- Коб АП РФ
- Уголовный кодекс
- Учебная литература
- Сейвы – 3 шт.
- Калькуляторы 6 шт.
- Счетчик банк – 1 шт.
- Вакууматор – 1 шт.
- Детектор подлинности банкнот – 1 шт.

Технические средства обучения: технические средства обучения: компьютеров 4 ноутбук-3 ед.; переносной экран -1 ед., проектор-1 ед., МФУ- 1 шт.

3.2 Информационное обеспечение организации и проведения учебной

1. Федеральный государственный образовательный стандарт по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), утвержденный приказом Минобрнауки России от 28.07.2014 № 833 (ред. от 13.07.2021) (Зарегистрировано в Минюсте России 25.08.2014 № 33821).
2. Учебный план по специальности **38.02.02 Страховое дело (по отраслям)**.
3. Положение о практической подготовке обучающихся Частного профессионального образовательного учреждения «Ставропольский кооперативный техникум».
4. Методические рекомендации по планированию и организации учебной и производственной практики.
5. Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники (Нормативные документы (в действующей редакции на момент изучения дисциплины))

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации: офиц. текст : [по сост. на 30.12.2008 № 6-ФКЗ] // Российская газета. – 25.12.1993. - № 237. – URL <http://www.consultant.ru/>

2. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации – URL <http://www.consultant.ru/>
3. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации – URL <http://www.consultant.ru/>
4. Федеральный закон от 28.12.2013 N 422-ФЗ «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений»
5. Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»
6. Федеральный закон от 29.12.2006 N 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»
7. Федеральный закон от 24.07.1998 N 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»
8. Федеральный закон от 15.12.2001 N 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации».

Основные источники (печатные издания)

1. Скамай, Л. Г. Страхование дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 322 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06634-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/450900>
2. Тарасова, Ю. А. Страхование дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Ю. А. Тарасова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 235 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04249-8. — URL : <https://urait.ru/bcode/452484>

Дополнительные источники (электронные издания)

ЭБС Znanium: Архипов, А. П. Основы страхового дела / Архипов А.П., Гомелля В.Б. - Москва :Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 544 с.ISBN 5-7958-0414-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/652262> (дата обращения: 28.10.2020)

Периодические издания (журналы, газеты, научные периодические издания)

1. Журнал «Страховое дело и Управление риском (комплект)»
2. Журнал «Страховое право»
3. Российская газета, включая «Российскую газету» - Неделя»
4. ЭБС Znanium: Журнал экономических исследований Издатель ИНФРА-М
<https://znanium.com/catalog/magazines/issues?ref=e356976c-3cf0-11e5-886b-90b11c31de4c>
5. ЭБС Znanium: Журнал Российского права Издатель НОРМА
<https://znanium.com/catalog/magazines/issues?ref=edccd7c0-239e-11e4-99c7-90b11c31de4c>

Интернет – ресурсы

1. Все о страховании. – URL <http://www.o-strahovanie.ru>.
2. Министерство финансов Российской Федерации: официальный сайт. – URL <http://www.minfin.ru>.
3. Пенсионный фонд Российской Федерации: официальный сайт. – URL <http://www.pfrf.ru>.
4. Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL <http://base.consultant.ru>
5. Справочно-правовая система «Гарант Плюс». – URL <http://www.garantplus.ru>.
6. Федеральная служба страхового надзора: официальный сайт. – URL <http://www.fssn.ru>.
7. Фонд социального страхования Российской Федерации : официальный сайт. – URL <http://www.fss.ru>.

8. Федеральный фонд обязательного медицинского страхования : официальный сайт. – URL <http://www.ffoms.ru>.

Приложение 1

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

**АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ
ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ**

(Ф.И.О. студента)

обучающийся по специальности **38.02.02 Страховое дело (по отраслям)**
успешно прошел (ла) учебную практику по профессиональному модулю
ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
в объеме 36 часов с «__» _____ 202__ г. по «__» _____ 202__ г.

В _____

Сведения об уровне освоения обучающимся 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.	- составление плана продаж; - правильное заполнение страхового полиса, договора страхования, квитанции и пр.	
ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	- правильное заполнение страховой документации; - составление характеристики деятельности брокеров	
ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.	- разработка технологии банковских продаж.	
ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	- разработка технологии сетевых посреднических продаж.	
ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	- составление коммерческого предложения по банковским продуктам клиенту.	
ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	- правильное заполнение страховой документации; - организация работы с сетевыми посредниками	
ПК 1.7. Реализовывать директ – маркетинг как технологию прямых продаж.	- правильное заполнение страховой документации; - составление предложения с предварительным расчетом стоимости страхового полиса	
ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.	- правильное заполнение страховой документации; - составление предложения с предварительным расчетом стоимости страхового полиса	
ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет – маркетинга в розничных продажах.	- составление плана с распределением способов прямых продаж; - составление скрипта для продажи страховых продуктов	
ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	- организация технологии телефонных продаж страховых продуктов	
<i>Общий объем выполненных работ - 36 часов</i>		

Аттестация по учебной практике _____

Дата «__» ____ 202__ г.

Руководитель практики от техникума

Подпись _____

- **Высокий уровень** – студент уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной исследовательской деятельности не только в стандартных ситуациях, но и во внештатных 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.

СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙПОТРЕБСОЮЗ

ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СТАВРОПОЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ»

ОТЧЕТ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ

ПМ.01 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ
ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ

Специальность: 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Выполнил _____
Ф.И.О. обучающегося

Группа _____

Руководители практики от
техникума Сычева Е.В.

Оценка _____

Ставрополь, 20__

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

1. Место прохождения практики:

2. Адрес, телефон, факс _____

3. Период прохождения практики с «____»_____20__г. по с
«____»_____20__г.

4. Руководитель практики от техникума (Ф.И.О.)

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

**ДНЕВНИК
Учебной практики**

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

Специальность: 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Студента (ки) _____ курса, _____ группы

(Ф.И.О. студента)

Место прохождения практики: _____

Руководитель практики от техникума: _____ *Сычева Е.В.*
(подпись) (Ф.И.О.)

Ставрополь, 20_ г

ДНЕВНИК ПРОХОЖДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Дата	Описание ежедневной работы	Подпись руководителя практики

**Количество страниц зависит от продолжительности практики*

Руководитель практики _____
(подпись)

ОТЧЕТ О ВЫПОЛНЕНИИ ЗАДАНИЙ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ

Я, _____, студент ____ курса группы ____
ЧПОУ «Ставропольский кооперативный техникум» проходил(а) практику _____ в
_____ ,
расположенной по адресу _____ в
период с «___» _____ 202__ г. по «___» _____ 202__ г.

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

В период практики я познакомился 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)

Приложения

Лист регистрации изменений

Дополнения и изменения на 20__ - 20__ учебный год
к рабочей программе учебной практики
по ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании
по специальности 38.02.02 Страховое 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.