

СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙПОТРЕБСОЮЗ  
ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
«СТАВРОПОЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ»

**СОГЛАСОВАНО**  
Директор  
Ставропольского филиала  
АО «Страховая компания СОГАЗ-Мед»  
А.О. Макоева  
«30» августа 2021 г.



**УТВЕРЖДАЮ**  
Директор техникума  
А.А. Намитков  
«30» августа 2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ  
(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

**ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ**

**38.02.02 Страхование дело (по отраслям)**

Базовая подготовка

Рассмотрено на заседании цикловой комиссии  
«Учетно-экономических дисциплин, поварского,  
кондитерского дела и транспорта»  
Протокол № 1 от «30» августа 2021 г.  
Председатель ц/к А.С. Дуракова

*А.С. Дуракова*

Ставрополь, 2021

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

## 1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной 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.02 Организация продаж страховых продуктов**, который формируется в соответствии с видом профессиональной деятельности «Организация продаж страховых продуктов». Производственная практика проводится при освоении обучающимися следующих профессиональных компетенций:

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.

**1.2. Количество часов, отводимое на производственную практику (по профилю специальности) – 38 часов.**

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

**2.1. Объем и виды производственной практики ПМ.2 Организация продаж страховых продуктов**

| Вид практики                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Количество часов | Форма проведения         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------------|
| <i>Практика по профилю специальности</i>                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>38</b><br>36  | <i>Концентрированная</i> |
| <i>Консультации</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>2</b>         |                          |
| <i><b>Вид аттестации:</b> Комплексный дифференцированный зачет по МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям); МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям); Производственной практике (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов</i> |                  |                          |

## 2.2. Содержание практики

**2.2.1. Содержание производственной практики (по профилю специальности) по ПМ.2 Организация продаж страховых продуктов**

### Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

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

**иметь 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.

Реализация воспитательного содержания рабочей программы производственной практики (по профилю специальности) 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 производственной практики (по профилю специальности) 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 производственной практики (по профилю специальности)

| Наименование профессиональных компетенций                                                                                                                                                                                                                                                     | Виды работ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Место проведения (прохождения) практики | Кол-во часов |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|--------------|
| ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.<br>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.<br>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.<br>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта. | 1. Ознакомление с организацией работы страховой компании:<br>- ознакомительная экскурсия, инструктажи по технике безопасности, пожарной безопасности, ознакомление с режимом и видами работы отделов и служб страховой организации.<br>2. Организация проведения основных видов страхования:<br>- определение целевых клиентских сегментов;<br>- ориентация на предоставление услуг корпоративным клиентам и физическим лицам;<br>- изучение процесса организации и проведения различных видов страхования.<br>3. Стратегический план розничных продаж:<br>- составление стратегического плана розничных продаж<br>4. Оперативный план розничных продаж:<br>- составление оперативного плана розничных продаж.<br>5. Организация розничных продаж в страховой компании:<br>- работа по организации розничных продаж в страховой компании;<br>- разработка плана продаж страховой компании<br>6. Реализация розничных продаж в страховой компании | профильные учреждения                   | 34           |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                         |              |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |    |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|----|
|  | <p>- изучение каналов продаж страховых продуктов в страховой организации.</p> <p>7. Работа с базой данных по продажам:</p> <p>- подготовка типовых договоров страхования, ввод в систему кодификации и нумерации договоров страхования.</p> <p>8. Ведение переговоров:</p> <p>- ознакомление с технологией телефонных продаж, технологией интернет-маркетинга и технологией персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>9. Анализ эффективности страховой компании:</p> <p>- проанализировать основные показатели продаж страховой организации;</p> <p>- выявление не рентабельных видов страхования в страховой компании.</p> <p>10. Сравнение эффективности страховой деятельности в динамике:</p> <p>- провести сравнение эффективности страховой деятельности в динамике.</p> <p>11. Мероприятия по повышению качества страхования в страховой компании:</p> <p>- выявить и провести анализ мотивации для каналов продаж (бонусы, агентские вознаграждения).</p> <p>- разработка мер по повышению качества розничных продаж в страховой компании.</p> |  |    |
|  | <b>Консультации</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  | 2  |
|  | <b>Комплексный дифференцированный зачет по МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям); МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям); Производственной практике (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  | 2  |
|  | <b>Итого</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  | 38 |

СОГЛАСОВАНО

\_\_\_\_\_  
(наименование организации)

\_\_\_\_\_  
(ФИО)

\_\_\_\_\_  
(подпись)

МП

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г

### Задание на производственную практику

| Виды работ |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Приложения                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1          | <p>1. Ознакомление с организацией работы страховой компании:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- ознакомительная экскурсия, инструктажи по технике безопасности, пожарной безопасности, ознакомление с режимом и видами работы отделов и служб страховой организации.</li></ul> <p>2. Организация проведения основных видов страхования:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- определение целевых клиентских сегментов;</li><li>- ориентация на предоставление услуг корпоративным клиентам и физическим лицам;</li><li>- изучение процесса организации и проведения различных видов страхования.</li></ul> <p>3. Стратегический план розничных продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- составление стратегического плана розничных продаж</li></ul> <p>4. Оперативный план розничных продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- составление оперативного плана розничных продаж.</li></ul> <p>5. Организация розничных продаж в страховой компании:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- работа по организации розничных продаж в страховой компании;</li><li>- разработка плана продаж страховой компании</li></ul> <p>6. Реализация розничных продаж в страховой компании</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- изучение каналов продаж страховых продуктов в страховой организации.</li></ul> <p>7. Работа с базой данных по продажам:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- подготовка типовых договоров страхования, ввод в систему кодификации и нумерации договоров</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Дневник производственной практике</li><li>- бланковые документы;</li><li>- таблицы;</li><li>- схемы;</li><li>- графики и/или диаграммы;</li><li>- копии документов страховой компании (образцы);</li><li>- расчеты и описания по индивидуальному заданию.</li></ul> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  | <p>страхования.</p> <p>8. Ведение переговоров:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ознакомление с технологией телефонных продаж, технологией интернет-маркетинга и технологией персональных продаж в розничном страховании.</li> </ul> <p>9. Анализ эффективности страховой компании:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проанализировать основные показатели продаж страховой организации;</li> <li>- выявление не рентабельных видов страхования в страховой компании.</li> </ul> <p>10. Сравнение эффективности страховой деятельности в динамике:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- провести сравнение эффективности страховой деятельности в динамике.</li> </ul> <p>11. Мероприятия по повышению качества страхования в страховой компании:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявить и провести анализ мотивации для каналов продаж (бонусы, агентские вознаграждения).</li> <li>- разработка мер по повышению качества розничных продаж в страховой компании.</li> </ul> |  |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

*\* Задание на производственную практику согласовывается с руководителем практики от учреждения и заверяется печатью*

## **2.2.4. Контроль и оценка результатов освоения профессиональных компетенций профессионального модуля (вида профессиональной деятельности) при прохождении производственной практики (практики по профилю специальности)**

### **2.4.1.1 Контроль и оценка результатов профессиональных компетенций**

| <b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>                       | <b>Основные показатели оценки результата</b>                                                                                                                                                                                   | <b>Формы отчетности</b>                                                                                 | <b>Формы и методы контроля и оценки</b>                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж. | роль и место розничных продаж в страховой компании;<br>содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;<br>принципы планирования;<br>нормативную базу страховой компании по планированию в | Дневник,<br>отчет по практике,<br>аттестационный лист,<br>характеристика<br>руководителя<br>практики от | Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе прохождения производственной практики |

|                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |            |  |
|----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|--|
|                                                                            | <p>сфере продаж;<br/>         принципы построения<br/>         клиентоориентированной<br/>         модели розничных продаж;<br/>         методы экспресс-анализа рынка<br/>         розничного страхования и<br/>         выявления перспектив его<br/>         развития;<br/>         место розничных продаж в<br/>         структуре стратегического<br/>         плана страховой компании;<br/>         маркетинговые основы<br/>         розничных продаж;<br/>         методы определения целевых<br/>         клиентских сегментов;<br/>         основы формирования<br/>         продуктовой стратегии и<br/>         стратегии развития каналов<br/>         продаж;<br/>         порядок формирования ценовой<br/>         стратегии;</p>                                                                                             | учреждения |  |
| ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.                                  | <p>теоретические основы<br/>         прогнозирования открытия<br/>         точек продаж и роста<br/>         количества продавцов;<br/>         виды и формы плана продаж;<br/>         взаимосвязь плана продаж и<br/>         бюджета продаж;<br/>         методы разработки плана и<br/>         бюджета продаж: -<br/>         экстраполяция, встречное<br/>         планирование, директивное<br/>         планирование;<br/>         организационная структура<br/>         розничных продаж страховой<br/>         компании: видовая, канальная,<br/>         продуктовая, смешанная;<br/>         слабые и сильные стороны<br/>         различных организационных<br/>         структур продаж;<br/>         модели соотношения<br/>         центральных и региональных<br/>         продаж, анализ их<br/>         эффективности;</p> |            |  |
| ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании. | <p>классификация технологий<br/>         продаж в розничном<br/>         страховании: по продукту, по<br/>         уровню автоматизации, по<br/>         отношению к договору<br/>         страхования, по каналам<br/>         продаж;<br/>         каналы розничных продаж в</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |            |  |

|                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |  |  |
|--------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|                                                                                | страховой компании;<br>факторы выбора каналов продаж для страховой компании;<br>прямые и посреднические каналы продаж;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |  |
| ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта. | способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;<br>соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;<br>основные показатели эффективности продаж;<br>порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;<br>зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;<br>коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;<br>качественные показатели эффективности каналов продаж |  |  |

### 3. Условия реализации программы производственной практики

Производственная практика по профилю специальности проводится концентрированно. Реализация программы производственной (по профилю специальности) практики требует наличие договоров с базовыми предприятиями. Базами производственной практики (по профилю специальности) могут быть Страховые организации.

Производственная практика (по профилю специальности) проводится под руководством преподавателей и специалистов предприятия-базы практики. Руководитель от техникума назначается приказом директора из числа преподавателей профессиональных модулей. В обязанности преподавателя-руководителя практики входит: контроль за выполнением программы практики, оказание методической помощи при отработке практических профессиональных умений и приобретения практического опыта, проверка заполнения отчета по производственной практики (по профилю специальности).

Руководители практики обучающихся от предприятия-базы практик назначаются приказом руководителя предприятия до начала практики, из числа специалистов имеющих образование, соответствующее профилю профессионального модуля. В обязанности руководителя практики обучающихся от предприятия-базы практик входит: оказание практической помощи при отработке практических профессиональных умений и приобретения практического опыта, проверка заполнения отчета по производственной практике (по профилю специальности), оформление аттестационного листа по производственной практике (по профилю специальности), подготовка характеристики руководителя о развитии общих компетенций и обеспечивающих их умений обучающего и сформированность профессиональных компетенций.

### **3.2 Информационное обеспечение организации и проведения производственной практики**

1. Федеральный государственный образовательный стандарт по специальности 38.02.02 Страхование 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 Страхование 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. Архипов, А.П. Страхование дело: учебник/А.П. Архипов.-Москва: КНОРУС, 2021.-252 С.- (Среднее профессиональное образование.) ISBN 978-5-406-03345-6

#### **Периодические издания (журналы, газеты, научные периодические издания)**

1. Журнал «Страхование дело и Управление риском (комплект)
2. Журнал «Страхование 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](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>.

**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.02 Организация продаж страховых продуктов

в объеме 38 часов с «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. по «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ 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 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж. | содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;<br>принципы планирования;<br>нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;<br>принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;<br>методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;<br>место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;<br>маркетинговые основы розничных продаж;<br>методы определения целевых клиентских сегментов;<br>основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;<br>порядок формирования ценовой стратегии; |                                                                                                                                                                                                                 |
| ПК 2.2. Организовывать                                                           | теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                 |

|                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |  |
|--------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| розничные продажи.                                                             | виды и формы плана продаж;<br>взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;<br>методы разработки плана и бюджета продаж: - экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование;<br>организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная;<br>слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;<br>модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;                          |  |
| ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.     | классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;<br>каналы розничных продаж в страховой компании;<br>факторы выбора каналов продаж для страховой компании;<br>прямые и посреднические каналы продаж;                                                                                                                                                                               |  |
| ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта. | способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;<br>соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;<br>основные показатели эффективности продаж;<br>порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;<br>зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;<br>коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;<br>качественные показатели эффективности каналов продаж |  |
|                                                                                | <i>Общий объем выполненных работ - 38 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 \_\_\_\_\_

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

**ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ**

**Специальность:** 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

**Обучающийся(гося) :** \_\_\_\_\_

**группа :** \_\_\_\_\_

**Место прохождения практики:** \_\_\_\_\_

**Руководитель практики от учреждения:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**М.П.**

**Руководители практики от техникума:**

**Сычева Е.В.,** преподаватель ПМ.2 Организация продаж страховых  
продуктов

г. Ставрополь, 202\_ г

## ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

1. Место прохождения практики:

---

---

2. Адрес, телефон, факс

---

3. Период прохождения практики с «\_\_\_»\_\_\_\_\_20\_\_г. по с  
«\_\_\_»\_\_\_\_\_20\_\_г.

4. Структурное подразделение, в котором была организована практика\_\_\_\_\_

5. Руководитель практики от организации (Ф.И.О.)

---

---

6. Информация о руководителе практики от организации:

Должность\_\_\_\_\_

Образование:\_\_\_\_\_

Стаж работы:\_\_\_\_\_

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

---

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

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

**ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ**

**Специальность:** 38.02.02 Страхование (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:** \_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

\_\_\_\_\_  
(подпись)

Ставрополь, 202\_ г

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

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

Руководитель практики от учреждения \_\_\_\_\_  
(подпись)

## ОТЧЕТ О ВЫПОЛНЕНИИ ЗАДАНИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Я, \_\_\_\_\_, студент \_\_\_\_ курса группы \_\_\_\_ в  
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)

**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 2.1., ПК 2.2., ПК 2.3., ПК 2.4. по специальности **38.02.02 Страховое дело (по отраслям)** в части освоения вида профессиональной деятельности **Организация продаж страховых продуктов.**

\_\_\_\_\_ понимает сущность и

(Ф.И.О. студента)

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.

\_\_\_\_\_ приобретен практический опыт

(Ф.И.О. студента)

организации продаж страховых продуктов.

Руководитель практики  
от организации  
МП \_\_\_\_\_

# *Приложения*

## Лист регистрации изменений

Дополнения и изменения на 20\_\_ - 20\_\_ учебный год  
к рабочей программе производственной практики (по профилю специальности)  
по **ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов**  
по специальности 38.02.02 Страхование дел (по отраслям)

| № п/п | Внесенные изменения | Содержание изменений |
|-------|---------------------|----------------------|
|       |                     |                      |
|       |                     |                      |
|       |                     |                      |
|       |                     |                      |
|       |                     |                      |
|       |                     |                      |
|       |                     |                      |
|       |                     |                      |
|       |                     |                      |

### РАССМОТРЕНО

на заседании цикловой комиссии  
Протокол № \_\_ от \_\_ 20\_\_ г.

### ОДОБРЕНО

Методическим советом  
Протокол № \_\_ от \_\_ 20\_\_ г.

