

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.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 № 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 (по профилю специальности) (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». Производственная 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 производственную практику (по профилю специальности) – 120 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

2.1. Объем и виды производственной практики ПМ.1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

Вид практики	Количество часов	Форма проведения
<i>Практика по профилю специальности</i>	120	<i>Концентрированная</i>
<i>Консультации</i>	12	
<i>Вид аттестации:</i> Комплексный дифференцированный зачет по МДК.01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям); МДК. 01.03 Интернет – продажи страховых полисов (по отраслям); Производственной практике (по профилю специальности) по ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании		

2.2. Содержание практики

2.2.1. Содержание производственной практики (по профилю специальности) по ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

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 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 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. Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов и разработка агентского плана продаж. 2. Разработка системы стимулирования агентов, расчет комиссионного вознаграждения и бюджета продаж, составление оперативного плана продаж. 3. Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них, умение проводить переговоры. 4. Обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую. 5. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками. 6. Оценка результатов различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества. 7. Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж, проведение маркетинговых исследований нового рынка. 8. Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка. 9. Осуществление продаж страховых продуктов и их поддержку. 10. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности. 11. Подготовка письменного обращения к клиенту. 12. Осуществление телефонных продаж страховых продуктов. 13. Организация работы контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы; 14. Осуществление персональных продаж и методическое сопровождение договоров страхования; 15. Организация	профильные учреждения	106

	функционирования интернет-магазина страховой компании; 16. Обновление данных и технологии интернет-магазинов; 17. Контроль эффективности использования интернет-магазина.		
	Консультации		12
	Комплексный дифференцированный зачет по МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям); МДК. 01.03 Интернет – продажи страховых полисов (по отраслям); ПП.01.01 Производственной практике (по профилю специальности) по ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании		2
	Итого		120

СОГЛАСОВАНО

(наименование организации)

(ФИО)

(подпись)

МП

«__» _____ 20__ г

Задание на производственную практику

Виды работ		Приложения
1	1. Расчет производительности и эффективности работы страховых агентов и разработка агентского плана продаж. 2. Разработка системы стимулирования агентов, расчет комиссионного вознаграждения и бюджета продаж, составление оперативного плана продаж. 3. Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них, умение проводить переговоры. 4. Обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую. 5. Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками. 6. Оценка результатов различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества. 7. Составление проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж, проведение маркетинговых исследований нового рынка. 8. Выявление основных конкурентов и перспективные сегменты рынка. 9. Осуществление продаж страховых продуктов и их поддержку. 10. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка их эффективности. 11. Подготовка письменного обращения к клиенту. 12. Осуществление телефонных продаж страховых продуктов. 13. Организация работы контакт-центра страховой компании и	- Дневник учебной практике - бланковые документы; - таблицы; - схемы; - графики и/или диаграммы; - копии документов страховой компании (образцы); - расчеты и описания по индивидуальному заданию.

	оценивать основные показатели его работы; 14. Осуществление персональных продаж и методическое сопровождение договоров страхования; 15. Организация функционирования интернет-магазина страховой компании; 16. Обновление данных и технологии интернет-магазинов; 17. Контроль эффективности использования интернет-магазина.	
--	--	--

** 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

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы отчетности	Формы и методы контроля и оценки
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;	<i>Дневник, отчет по практике, аттестационный лист, характеристика руководителя практики от учреждения</i>	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе прохождения производственной практики
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 офисных 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;		
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		
--	--------------------------	--	--

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 отзыва 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 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 «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>.

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 дело (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 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.	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	проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет	

технологии прямых офисных продаж.	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;	
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 «__» ____ 20__ 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.01 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.1 Реализация различных технологий
розничных продаж в страховании**

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.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 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)

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 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 Страхование дело (по отраслям)** в части освоения вида профессиональной деятельности **Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.**

_____ 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)

реализации различных технологий розничных продаж в страховании.

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.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.

