

СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙПОТРЕБСОЮЗ
ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СТАВРОПОЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ»

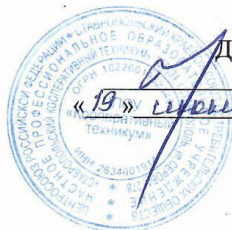
СОГЛАСОВАНО

Директор
Ставропольского филиала
АО «Страховая компания СОГАЗ-Мед»
А.О. Макоева
«19» сентября 2023 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор техникума
А.А. Намиток

«19» сентября 2023 г.



**Фонд оценочных средств
по рабочей программе учебной практики**

профессионального модуля

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

профессиональной образовательной программы

специальности:

38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Базовая подготовка

квалификация специалиста среднего звена
Специалист страхового дела

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

Форма обучения: очная, заочная

Рассмотрено на заседании цикловой комиссии
«Учетно-экономических дисциплин,
поварского, кондитерского дела и транспорта»
Протокол № 8 от «25» сентября 2023 г.
Председатель ц/к А.С. Дуракова

Ставрополь, 2023 г.

1. Паспорт фонда оценочных средств

1.1. Область применения

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

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 1.2.	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
ПК 1.3.	Реализовывать технологии банковских продаж.
ПК 1.4.	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
ПК 1.5.	Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
ПК 1.6.	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
ПК 1.7.	Реализовывать директ – маркетинг как технологию прямых продаж.
ПК 1.8.	Реализовывать технологии телефонных продаж.
ПК 1.9.	Реализовывать технологии интернет – маркетинга в розничных продажах.
ПК 1.10.	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ФОС позволяет оценивать приобретенные на практике:

иметь практический опыт:

реализации различных технологий розничных продаж в страховании.

уметь:

рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;

разрабатывать агентский план продаж;

проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;

разрабатывать системы стимулирования агентов;
рассчитывать комиссионное вознаграждение;
осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;
проводить переговоры по развитию банковского страхования;
выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую систему;
разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
подготавливать письменное обращение к клиенту;
вести телефонные переговоры с клиентами;
осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;
обновлять данные и технологии интернет-магазинов;
контролировать эффективность использования интернет-магазина.

знать:

способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
порядок расчета производительности агентов;
этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;
модели выплаты комиссионного вознаграждения;
способы привлечения брокеров;
нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;
понятие банковского страхования;
формы банковских продаж:
агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
сетевых посредников:
автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;
порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
маркетинговый анализ открытия точки продаж;
научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;
содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;

модели реализации технологии директ-маркетинга:
собственную и аутсорсинговую;
теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;
способы создания системы обратной связи с клиентом;
психологию и этику телефонных переговоров;
предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;
особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;
продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;
аутсорсинг контакт-центра;
способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;
принципы создания организационной структуры персональных продаж;
теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;
факторы роста интернет-продаж в страховании;
интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;
требования к страховым интернет-продуктам;
принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.

1.2. Система контроля и оценки освоения программы практики:

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

1.2.1. Организация контроля и оценки освоения программы практики:

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

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

- ежедневный контроль посещаемости практики (с отметкой в журнале практики),
- наблюдение за выполнением видов работ на практике (в соответствии с тематическим планом практики),
- контроль качества выполнения видов работ на практике,
- контроль за ведением дневника практики,
- контроль сбора материала для отчета по практике в соответствии с заданием на практику.

Промежуточная аттестация по учебной практике – дифференцированный *зачет*.

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

- положительного **аттестационного листа** по практике руководителя практики от образовательной организации (ОО) об уровне освоения профессиональных компетенций;
- **дневника практики**;
- **отчета о практике** в соответствии с заданием на практику.

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

1.2.2. Показатели оценки результатов освоения программы практики:

Оценка качества прохождения практики происходит по следующим показателям:

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

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

Отчет студента по учебной практике проверяется и оценивается с учетом оценивания уровней освоения компетенций по балльной системе.

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

Руководитель учебной практики руководствуется следующими критериями:

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

- систематически посещал занятия по учебной практике;
- студентом достигнуты все основные цели и задачи, поставленные перед ним в ходе практики;
- выполнил все задания практики;
- подошел творчески к выполнению заданий;
- предоставил полную отчетную документацию по данным заданиям, не имеет замечаний в их выполнении;
- сдал вовремя дневник и отчет с отчетной документацией по практике;
- защитился на «отлично» на итоговом зачетном занятии по практике.

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

- систематически посещал занятия по учебной практике
- достигнуты основные цели и задачи, поставленные перед ним в ходе практики;
- выполнил необходимые задания, но имеет небольшие недоработки и замечания в их выполнении;
- сдал не вовремя дневник с отчетной документацией по практике;
- защитился на «хорошо» на итоговом зачетном занятии по практике.

Средний уровень – оценка «удовлетворительно» ставится, если студент:

- достиг не все основные цели и задачи, поставленные перед ним в ходе практики;
- студент частично выполнил план;
- студент выполнил не все необходимые задания (отчитался по 70 % заданий) и имеет значительные недоработки и замечания в их выполнении;
- студент не вовремя вышел на практику (с задержкой на 1 неделю);

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

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

2. Требования к предоставлению материалов о результатах прохождения практики в соответствии с методическими рекомендациями по оформлению отчетов по учебной практике

2.1. Аттестационный лист по учебной практике

В аттестационном листе по практике руководитель практики оценивает уровень освоения профессиональных компетенций при выполнении различных видов работ, предусмотренных программой практики и тематическим планом. Подпись руководителя практики заверяется печатью организации.

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

**АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ
ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ**

(Ф.И.О. студента)

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

В _____

Сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций

Код и наименование формируемых профессиональных компетенций	Виды и объем работ, выполненных студентом во время практики	Качество выполнения работ в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила практика (оценивается по шкале оценивания уровней освоения компетенций: низкий, средний, высокий)*
ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.	- составление плана продаж; - правильное заполнение страхового полиса, договора страхования, квитанции и пр.	
ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.	- правильное заполнение страховой документации; - составление характеристики деятельности брокеров	
ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.	- разработка технологии банковских продаж.	
ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.	- разработка технологии сетевых посреднических продаж.	
ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.	- составление коммерческого предложения по банковским продуктам клиенту.	
ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.	- правильное заполнение страховой документации; - организация работы с сетевыми посредниками	
ПК 1.7. Реализовывать директ – маркетинг как технологию прямых продаж.	- правильное заполнение страховой документации; - составление предложения с предварительным расчетом стоимости страхового полиса	
ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.	- правильное заполнение страховой документации; - составление предложения с предварительным расчетом стоимости страхового полиса	
ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет – маркетинга в розничных продажах.	- составление плана с распределением способов прямых продаж; - составление скрипта для продажи страховых продуктов	
ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.	- организация технологии телефонных продаж страховых продуктов	
<i>Общий объем выполненных работ - 36 часов</i>		

Аттестация по учебной практике _____

Дата «__» _____ 202__ г.

Руководитель практики от техникума

Подпись _____

Шкала оценивания уровней освоения компетенций:

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

2.2. Дневник практики

Дневник практики оформляется в соответствии с принятым в техникуме макетом и заверяется руководителем практики

ДНЕВНИК ПРОХОЖДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Дата	Описание ежедневной работы	Подпись руководителя практики

**Количество страниц зависит от продолжительности практики*

Руководитель практики

(подпись)

2.3. Отчет о практике

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

проектированию, отчет может включать необходимые схемы, чертежи, таблицы, графики и т.д.

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

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

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

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

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

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

Затруднения были вызваны при выполнении следующих заданий _____.

Выводы и предложения _____

Дата составления отчёта _____. _____
подпись обучающегося

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

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

№ п/п	Внесенные изменения	Содержание изменений

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

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