

СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙПОТРЕБСОЮЗ
ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СТАВРОПОЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ»

СОГЛАСОВАНО

Директор
Ставропольского филиала
АО «Страховая компания СОГАЗ-Мед»
А.О. Макоева
«29» августа 2022 г.



УТВЕРЖДАЮ

Директор техникума
А.А. Намитокوف
«29» августа 2022 г.



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

ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

38.02.02 Страхование (по отраслям)

Базовая подготовка

Рассмотрено на заседании цикловой комиссии
«Учетно-экономических дисциплин, поварского,
кондитерского дела и транспорта»
Протокол №1 от «29» августа 2022 г.
Председатель п/к А.С. Дуракова

Ставрополь, 2022

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) – 36 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

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

Вид практики	Объем, ак. ч / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч	Форма проведения
<i>Практика по профилю специальности</i>	36/36	Концентрированная
<i>В том числе консультации</i>	2/2	
Вид аттестации: 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		

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, канальную, 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 (прохождение) практики	Объем, ак. ч / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч
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. Ознакомление с организацией работы страховой компании: - ознакомительная экскурсия, инструктажи по технике безопасности, пожарной безопасности, ознакомление с режимом и видами работы отделов и служб страховой организации. 2. Организация проведения основных видов страхования: - определение целевых клиентских сегментов; - ориентация на предоставление услуг корпоративным клиентам и физическим лицам; - изучение процесса организации и проведения различных видов страхования. 3. Стратегический план розничных продаж: - составление стратегического плана розничных продаж 4. Оперативный план розничных продаж: - составление оперативного плана розничных продаж. 5. Организация розничных продаж в страховой компании:	профильные учреждения	32/32

	- работа по организации розничных продаж в страховой компании; - разработка плана продаж страховой компании 6. Реализация розничных продаж в страховой компании - изучение каналов продаж страховых продуктов в страховой организации. 7. Работа с базой данных по продажам: - подготовка типовых договоров страхования, ввод в систему кодификации и нумерации договоров страхования. 8. Ведение переговоров: - ознакомление с технологией телефонных продаж, технологией интернет-маркетинга и технологией персональных продаж в розничном страховании. 9. Анализ эффективности страховой компании: - проанализировать основные показатели продаж страховой организации; - выявление не рентабельных видов страхования в страховой компании. 10. Сравнение эффективности страховой деятельности в динамике: - провести сравнение эффективности страховой деятельности в динамике. 11. Мероприятия по повышению качества страхования в страховой компании: - выявить и провести анализ мотивации для каналов продаж (бонусы, агентские вознаграждения). - разработка мер по повышению качества розничных продаж в страховой компании.		
	Консультации		2/2
	Комплексный дифференцированный зачет по МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям);		2/2

	МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям); Производственной практике (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов		
	Итого		36/36

СОГЛАСОВАНО

(наименование организации)

(ФИО)

(подпись)

МП

«__» _____ 20__ г

Задание на производственную практику

Виды работ		Приложения
1	1. Ознакомление с организацией работы страховой компании: - ознакомительная экскурсия, инструктажи по технике безопасности, пожарной безопасности, ознакомление с режимом и видами работы отделов и служб страховой организации. 2. Организация проведения основных видов страхования: - определение целевых клиентских сегментов; - ориентация на предоставление услуг корпоративным клиентам и физическим лицам; - изучение процесса организации и проведения различных видов страхования. 3. Стратегический план розничных продаж: - составление стратегического плана розничных продаж 4. Оперативный план розничных продаж: - составление оперативного плана розничных продаж. 5. Организация розничных продаж в страховой компании: - работа по организации розничных продаж в страховой компании; - разработка плана продаж страховой компании 6. Реализация розничных продаж в страховой компании - изучение каналов продаж страховых продуктов в страховой организации. 7. Работа с базой данных по продажам: - подготовка типовых договоров страхования, ввод в систему кодификации и нумерации договоров	- Дневник производственной практике - бланковые документы; - таблицы; - схемы; - графики и/или диаграммы; - копии документов страховой компании (образцы); - расчеты и описания по индивидуальному заданию.

	страхования. 8. Ведение переговоров: - ознакомление с технологией телефонных продаж, технологией интернет-маркетинга и технологией персональных продаж в розничном страховании. 9. Анализ эффективности страховой компании: - проанализировать основные показатели продаж страховой организации; - выявление не рентабельных видов страхования в страховой компании. 10. Сравнение эффективности страховой деятельности в динамике: - провести сравнение эффективности страховой деятельности в динамике. 11. Мероприятия по повышению качества страхования в страховой компании: - выявить и провести анализ мотивации для каналов продаж (бонусы, агентские вознаграждения). - разработка мер по повышению качества розничных продаж в страховой компании.	
--	---	--

** 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 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; принципы планирования; нормативную базу страховой компании по планированию в	Дневник, отчет по практике, аттестационный лист, характеристика руководителя практики от	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе прохождения производственной практики

	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;	учреждения	
ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.	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: - экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование; организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная; слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; 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; каналы розничных продаж в		

	страховой компании; факторы выбора каналов продаж для страховой компании; прямые и посреднические каналы продаж;		
ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.	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		

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 Страховое дело (по отраслям)
успешно прошел (ла) производственную практику по профилю специальности по
профессиональному модулю

ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

в объеме 36 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; принципы планирования; 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;	
ПК 2.2. Организовывать	теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;	

розничные продажи.	виды и формы плана продаж; взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж; методы разработки плана и бюджета продаж: - экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование; организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная; слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; 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; каналы розничных продаж в страховой компании; факторы выбора каналов продаж для страховой компании; прямые и посреднические каналы продаж;	
ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.	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	
	<i>Общий объем выполненных работ – 36 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 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: _____

(Ф.И.О.)

(подпись)

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 ____
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.

