

СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙПОТРЕБСОЮЗ
ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СТАВРОПОЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ»

СОГЛАСОВАНО

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



«30» августа 20 22 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор техникума
А.А. Намитков

«30» августа 20 22 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

*Профессионального цикла
программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)*

Базовая подготовка

Ставрополь, 2022

Рабочая программа профессионального модуля **ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) **38.02.02 Страховое дело (по отраслям)**, утвержденного приказом Минобрнауки России от 28.07.2014 № 833 (ред. от 13.07.2021) (Зарегистрировано в Минюсте России 25.08.2014 № 33821) базовой подготовки укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление.

Организация-разработчик: Частное профессиональное образовательное учреждение «Ставропольский кооперативный техникум».

Разработчик (и):

Сычева Е.В., преподаватель общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей ЧПОУ «Кооперативный техникум»

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов рассмотрена на заседании цикловой комиссии «Учетно-экономических дисциплин, поварского, кондитерского дела и транспорта»
Протокол № 1 от 29 августа 2022 года

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов рекомендована Методическим советом ЧПОУ «Кооперативный техникум»
Протокол № 1 от 30 августа 2022 года

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	40
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	60

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов является частью программы подготовки специалистов среднего звена, в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), утвержденного приказом Минобрнауки России от 28.07.2014 № 833 (ред. от 13.07.2021) (Зарегистрировано в Минюсте России 25.08.2014 № 33821), базовой подготовки укрупненной группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление в части освоения вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация продаж страховых продуктов и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов» может быть использована в реализации программ повышения квалификации и переподготовки специалистов среднего звена, работающих в страховых компаниях.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля 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 профессионального модуля 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 профессионального модуля 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 лично и профессионально 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

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Всего часов с учетом практик -234 часа, в том числе:

в форме практической подготовки 138 часов;
максимальная учебная нагрузка обучающегося – 198 часов, включая:
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 132 часа;
 самостоятельной работы обучающегося - 48 часов
 практических занятий - 88 часов;
производственной практики (по профилю специальности) - 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Организации продаж страховых продуктов, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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.
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.

3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	В т.ч. в форме практ. подготовки	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				Практика	
				Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>если предусмотрена рассредоточенная практика</i>
				Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1-2.4	МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	132	68	88	60	-	32	-	-
	в том числе консультации	12							
ПК 2.1-2.4	МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	66	34	44	28	-	16	-	-
	в том числе консультации	6							
	Итого:	198	102	132	88	-	48	-	-
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	36	36						36
	в том числе консультации	2							
	Всего:	234	138	132	88		48	-	36

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Объем, ак. ч / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч	Уровень освоения
1	2		3	4
МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)			132/68	
Тема 1. Роль продаж в страховании	Содержание учебного материала		2/2	
	Роль и место розничных продаж в страховой компании. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж. Разработка стратегии розничных продаж в общей модели стратегического управления страховой компанией. Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании. Реализация стратегии розничных продаж. Роль и место корпоративных продаж в страховой компании. Место корпоративных продаж в структуре стратегического плана страховой компании. Реализация стратегии корпоративных продаж.			1
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Тематика индивидуальных заданий: Сравнительная характеристика розничных и корпоративных продаж в страховании.		4	
Тема 2. Анализ основных показателей страхового рынка. Перспективы развития страхового рынка.	Содержание учебного материала		6/6	
	1.	Анализ по количеству страховых компаний и величине уставного капитала. Тенденции к снижению количества страховых компаний и их причины. Размещение сети страхового рынка. Развитие филиальной сети страховых компаний. Характеристика страховых организаций за текущий год. Численность страховых агентов в страховой компании и их вознаграждение. Число договоров, заключенных страховыми организациями за текущий период. Макроэкономические индикаторы развития рынка страхования.		1

	2.	Анализ страховых премий (взносов) по прямому страхованию как в целом по страховому рынку, так и по отраслям и формам. Сумма собранных страховых премий: по добровольным и обязательным видам страхования. Страховая премия на душу населения. Преобладание видов страхования в различных регионах России. Анализ выплат по прямому страхованию как в целом по страховому рынку так и по отраслям и формам. Размер страховых выплат: по добровольным и обязательным видам страхования. Минимальное и максимальное значение коэффициента выплат. Анализ рынка перестрахования в России. Количество компаний, осуществляющих перестрахование. Величина перестраховочной премии по договорам, переданным в перестрахование. Присутствие иностранных перестраховщиков на российском рынке. Страховые выплаты по рискам, принятым в перестрахование.		2
	3.	Структура российского страхового рынка по каналам продаж. Преобладающие каналы продаж. Перспективы развития различных каналов продаж. Место России на мировом страховом рынке. Инвестиционная привлекательность российского страхового рынка. Присутствие иностранных компаний на российском страховом рынке. Слабые и сильные стороны российского страхового рынка. Пути решения основных проблем.		2
	Практические занятия 1 Определение тенденций и перспектив развития страхового рынка. 2 Определение центров ответственности при планировании страховой деятельности. 3 Определение целевых установок развития страховой организации на долгосрочную перспективу. 4 Планирование по формированию структуры страхового портфеля 5 Провести сравнительный анализ страхового рынка России 6 Планирование продаж программ страхования жизни 7 Анализ рынка имущественного страхования в России 8 Анализ рынка личного страхования в России 9 Анализ рынка страхования ответственности		18/18	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий И специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. Тематика индивидуальных заданий: Изучение материала и составление конспектов по темам: 1 Анализ рынка негосударственного пенсионного страхования в РФ; 2 Востребованность ДСАГО, перспективы развития рынка ДСАГО в России.		8	

Тема 3. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж.	Содержание учебного материала		6/-	
	1.	Современные концепции маркетинга: совершенствование производства, совершенствование услуги, интенсификация коммерческих усилий, концепция чистого маркетинга, концепция социально-этического маркетинга, концепция международного маркетинга. Их сущность и их практическое применение в деятельности страховых компаний		1
	2.	Содержание транзакционного бизнес-процесса «маркетинг» в страховой компании и его практическое применение. Положительные и отрицательные стороны транзакционного маркетинга. Сущность и преимущества маркетинга взаимоотношений. Отличие транзакционного маркетинга от маркетинга взаимоотношений. Плюсы и минусы маркетинга взаимоотношений. Создание единой базы данных клиентов в страховой компании.		2
	3.	Понятие клиентоориентированной страховой компании и клиентоориентированного подхода. Признаки клиентоориентированности страховой компании в маркетинге. Персонализированный учет клиентов и персонализированное общение с клиентом в клиентоориентированной страховой компании.		1
	4.	Формирование сегмента лояльных клиентов и внедрение программ лояльности (этапы формирования). Понятие лояльных клиентов. Виды программ лояльности (материальные, нематериальные, сегментированные, несегментированные) и требования к их формированию. Основные стандарты качества обслуживания клиентов в страховании. Преимущества клиентоориентированной стратегии. Расчет индекса лояльности NPS.		2
	5.	Экономическая эффективность работы клиентоориентированной страховой компании с лояльными клиентами.		2
	Практические занятия 10. Персонализированный учет клиентов и персонализированное общение с клиентом в клиентоориентированной страховой компании. 11.Построение организационной структуры клиентоориентированной страховой компании. 12. Разработка стандартов обслуживания в клиентоориентированной страховой компании. 13.Определение клиентской лояльности.		8/8	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. Тематика индивидуальных заданий: Изучение материала и составление конспекта по теме «Организационная структура		8	

	страховой компании». Написание реферата на тему «Персонализированное общение с клиентом». Сравнительный анализ транзакционного маркетинга и маркетинга взаимоотношений.		
Тема 4. Порядок формирования продуктовой стратегии. Стратегический план продаж страховых продуктов	Содержание учебного материала	6/-	
	1. Формирование стратегии развития каналов продаж. Ценовая стратегия в области розничных и корпоративных продаж. Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж. Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов. План роста производительности сбытовой сети. Реализация стратегии розничных продаж.		1
	2. Долгосрочный прогноз объемов продаж. Роль корпоративных продаж в страховой компании. Разработка стратегии корпоративных продаж в общей модели стратегического управления страховой компанией. Место корпоративных продаж в структуре стратегического плана страховой компании. Реализация стратегии корпоративных продаж.		1
	3. Стратегия развития сбытовой сети корпоративных продаж. Финансовая стратегия розничных продаж. Целевая финансовая стратегия: рост объемов продаж или рост прибыли. Ресурсная финансовая стратегия розничных продаж: рост на основе самофинансирования либо на основе привлечения инвестиционных ресурсов.		2
	Практические занятия 14. Финансовое планирование в страховой компании. 15. Принципы составления стратегического плана продаж. 16. Формирование стратегического плана продаж страховых продуктов. 17. Определение места страховой компании на страховом рынке. 18. Составление Swot-анализа страховой компании. 19. Составление Pest-анализа страховой компании 20. Определение экономического потенциала основных конкурентов страховой компании 21. Исследование страхового рынка РФ в системе маркетинга. 22. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж 23-24. Маркетинг «Коробочных» продуктов.	22/22	2
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. Тематика индивидуальных заданий:	7	

	Написание рефератов по темам: 1. Стратегический план продаж страховой компании; 2. Стратегическое управление страховой компанией.		
Консультации		8	
Тема 5. Оперативный план продаж. Порядок расчета бюджета продаж	Содержание учебного материала	6/-	1
	1 Виды и формы плана продаж: оперативный план, операционный план, план продаж. Сущность, задачи и цели различных планов продаж. Понятие, сущность и виды бюджета продаж. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж и их отличие. Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяция, встречное планирование, директивное планирование. Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж при осуществлении оперативного планирования. Страховой брокер		
	Практические занятия 25. Разработка плана продаж, формирование организационной структуры розничных продаж. 26. Модель соотношения центральных и региональных розничных продаж, 27. Разработка перечня сетевых посредников, разработка письменного обращения к клиенту 28. Расчет нормативов в сфере розничных продаж, разработка конкретной технологии продаж 29-30. Планирование объема продаж страховых продуктов	12/12	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. Тематика индивидуальных заданий: Написание реферата на тему «Оперативный план продаж страховой компании». Написание доклада на тему «Операционный план продаж страховой компании». Сравнение методов разработки плана и бюджета продаж. Выявление сильных и слабых сторон методов.	5	
Консультации		4	
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	
МДК 02.02. Анализ эффективности продаж (по отраслям)		66/34	

Тема 1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение	Содержание учебного материала		2/-
	1.	Принципы стратегического учета, его содержание и формы. Порядок организации стратегического контроля в страховой компании. Методика разработки стратегии деятельности страховой компании. Управление и организация страховой компании. Стратегические ключевые показатели деятельности страховой компании. Понятие КР . Роль ключевых показателей работы в управлении страховой компании. Цели и задачи управления продажами. Факторы, влияющие на продажи. Меры стимулирования исполнения плана продаж. Оценка результатов стимулирования. Организация контроля за выполнением ключевых показателей деятельности. Контроль за ходом выполнения плана продаж	1
	Практическое занятие 1.Контроль за ключевыми показателями деятельности страховой компании.		2/2
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. Тематика индивидуальных заданий: Написание реферата на тему «Взаимосвязь показателей деятельности страховой компании с выполнением плана продаж».		2
Тема 2. Организация продаж страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж	Содержание учебного материала		4/2
	1	Каналы розничных продаж в страховой компании, факторы выбора Анализ развития каналов продаж, их классификация Прямые и посреднические каналы продаж Сравнительный анализ эффективности каналов продаж	2
	2	Анализ развития каналов продаж, их классификация	1
	3	Прямые и посреднические каналы продаж	1
	4.	Сравнительный анализ эффективности каналов продаж	1
	Практическое занятие 2. Определение эффективности каналов продаж		2/2
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. Тематика индивидуальных заданий: 1. Продакт-менеджмент в страховании; 2. Использование CONJOINT-анализа в страховании.		4
Тема 3. Анализ финансов	Содержание учебного материала		4/2

страховой компании. Выбор организационной структуры розничных продаж	1.	Цель, задачи проведения анализа страховой деятельности Проблемы развития страхового рынка и его перспективы Определения средних величин продаж		2
	2.	Основные показатели эффективности продаж Анализ страховых операций Организационные структуры розничных продаж в страховании Состав и структура расходов на ведение дела		2
	3.	Анализ расходов на ведение дела Классификация показателей финансового состояния страховщика Оценка финансового состояния деятельности страховщика Оценка эффективности страховых операций		2
	Практическое занятие 3.Определение динамики средних показателей по видам страхования 4.Определение динамики средней нагрузки на одного страхового агента 5.Анализ динамики структуры расходов на ведение дела 6.Аналитическая группировка статей актива и пассива баланса 7.Анализ статей актива и пассива баланса. Анализ ликвидности баланса		10/10	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. Тематика индивидуальных заданий: 1. Влияние финансового результата канала продаж на результаты деятельности страховой компании. 2. Оценка качества каналов продаж страховых компаний.		2	
Тема 4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж.	Содержание учебного материала		2/2	
	1.	Анализ финансовой устойчивости как оценка финансов страховщика Анализ платежеспособности страховщика. Показатели оценки платежеспособности. Маржа платежеспособности. Отечественная и зарубежная методика анализа финансового состояния страховщика. Анализ финансовых результатов страховщика. Состав доходов и расходов каналов продаж. Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж. Показатели, характеризующие ликвидность активов страховщика.		1
	2.	Показатели, характеризующие результаты работы системы продаж страховщика: объем страховых премий, число заключенных договоров страхования, объем собственных средств. Показатели достаточности страховых резервов		1
	Практическое занятие 8.Определение доходов страховой компании в зависимости от продаж страхового		8/8	

	продукта.Определение расходов страховой компании в зависимости от продаж страхового продукта. 9.Определение рентабельности канала продаж и вида страхования в целом 10.Расчет показателей платежеспособности. Расчет показателей убыточности 11.Расчет соответствия фактического и нормативного размера маржи платежеспособности. Качественные показатели эффективности каналов продаж		
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. Тематика индивидуальных заданий: 1. Основные экономические показатели бухгалтерского баланса страховой организации для АФХД; 2. Цикл движения денежных средств в страховой организации;	4	
Консультации		4	
Тема 5. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	Содержание учебного материала Показатели рентабельности страховой деятельности. Коэффициент доли перестраховщиков. Показатели, характеризующие объем и эффективность инвестиционной деятельности. Конджойнт - анализ в страховании.	2/-	
	Практическое занятие Анализ финансового состояния страховщика Анализ финансовых результатов страховщика Анализ зависимости финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж.	6/6	
	Самостоятельная работа обучающихся Систематическая проработка конспектов занятий, учебных изданий и специальной экономической литературы. Подготовка к практическим занятиям. Оформление отчетов по практическим занятиям, подготовка к их защите. Тематика индивидуальных заданий: 1. Значение динамики дебиторской и кредиторской задолженности Расчет показателей на основании индивидуального задания и анализ полученных результатов.	4	
Консультации		2	
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	
Итого		198/102	

Производственная практика (по профилю специальности)	36/36	
Виды работ		
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 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	32/32	
Консультации	2/2	
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	
Экзамен по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов	-	
Всего	234/138	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие:

кабинетов Страхового дела, Страхового права, Междисциплинарных курсов, Анализа финансово-хозяйственной деятельности;

- залов: библиотеки, читального зала с выходом в сеть Интернет.

Кабинет страхового права,

Кабинет страхового дела

Кабинет междисциплинарных курсов

Комплект учебной мебели:

- специализированная учебная мебель – 42 посадочных места;

- рабочее место преподавателя -1 ед.;

- доска учебная -1 ед.;

- стеллаж – 1 ед.

Наглядные средства обучения:

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

Кодексы:

- Налоговый кодекс РФ – 15 шт.

- Гражданский кодекс РФ. – 15 шт.

- Раздаточный материал

- Учебная литература,

Технические средства обучения: технические средства обучения: ноутбук-1 ед.; переносной экран -1 ед., проектор-1 ед.

Перечень плакатов:

Цель и задачи страхования

Принципы и функции страхования

Риски, случаи и интересы в страховании

Участники и объект страхования

Формы, виды и классификация видов страхования

Страховые взносы

Финансовая и правовая основа в страховании

Цель и задачи страхового дела

Субъекты и объекты страхового дела

Финансовая устойчивость в страховом деле

Цели и задачи обязательного социального страхования

Система обязательного социального страхования

Правовые и финансовые основы обязательного социального страхования

Субъекты и объект обязательного социального страхования

Риски, случаи и обеспечение в сфере обязательного социального страхования

Цель, задачи и принципы страхового дела в сфере обязательного социального страхования

Страховое дело в сфере обязательного пенсионного страхования.

Страховое дело в сфере обязательного социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством

Страховое дело в сфере обязательного медицинского страхования (2 шт.)

Кабинет анализа финансово-хозяйственной деятельности

Комплект учебной мебели:

- специализированная учебная мебель– 42 посадочных места;
- рабочее место преподавателя -1ед.;
- доска учебная -1 ед.;
- стеллаж – 1 е.

Наглядные средства обучения:.

учебно-наглядные пособия: учебная литературастенды и плакаты, отражающие содержание программы учебной дисциплины.

Стенды:

Зачем нужен анализ деятельности предприятия (фирмы)

Схема анализа хозяйственной деятельности

Методика комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятий

Взаимодействие предприятий. Система стимулирования повышения результатов деятельности

Формирование имиджа фирмы

Технические средства обучения: технические средства обучения: ноутбук-1 ед.; переносной экран -1 ед., проектор-1 ед.

Реализация программы профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю специальности), которая проводится в профильных организациях в соответствии с договорами о практической подготовке обучающихся

4.2. Информационное обеспечение обучения

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

Интернет – ресурсы

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

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Занятия по изучению междисциплинарного курса профессионального модуля «Организация продаж страховых продуктов» проводятся в образовательном учреждении, в аудиториях, оснащенных необходимым оборудованием, с применением учебно-методической документации.

При изучении данного модуля необходимо постоянно обращать внимание на то, как практические навыки и изученный теоретический материал могут быть использованы в будущей практической деятельности. При выборе методов обучения предпочтение следует отдавать тем, которые способствуют лучшему установлению контакта с обучающимися и лучшему усвоению ими материала.

Для проведения занятий целесообразно использовать лекционно-семинарские занятия, организационно-деятельностные и деловые игры, проводить тренинги, разбор практических ситуаций, работать с методическими и справочными материалами, применять технические средства обучения и вычислительную технику, организовывать экскурсии в действующие организации.

Обучающиеся имеют право по всем вопросам, возникшим в процессе изучения междисциплинарного курса профессионального модуля, прохождения практики, обращаться к администрации техникума, преподавателям, менторам/наставникам, вносить предложения по совершенствованию образовательного процесса и организации учебной практики. Формы проведения консультаций - групповые, индивидуальные, письменные, устные.

Реализация программы профессионального модуля предполагает обязательную практику по профилю специальности. Практику по профилю специальности необходимо проводить концентрировано в профильных учреждениях по завершению изучения междисциплинарных курсов и прохождения учебной практики. Основными условиями прохождения производственной практики по профилю специальности является наличие квалификационного персонала в действующих профильных учреждениях и соответствие материально-технической базы организаций (предприятий) современным требованиям. Руководство практикой осуществляют преподаватели техникума и специалисты предприятий – баз практики.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по

междисциплинарному курсу:

Реализация программы профессионального модуля в рамках междисциплинарного курса должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю данного модуля, проходящими стажировку в профильных учреждениях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Педагогические кадры, осуществляющие руководство практикой в рамках модуля, должны иметь высшее образование, опыт деятельности в учреждениях соответствующей профессиональной сферы, проходить стажировку в профильных учреждениях не реже 1 раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	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 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;	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.
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;	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.

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;	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.
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	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических занятий; оценки выполнения самостоятельной работы.
Итоговый контроль		Экзамен по профессиональному модулю

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	демонстрация интереса к будущей профессии	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач,	выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области продаж страхового	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля

оценивать их эффективность и качество	продукта; оценка эффективности и качества выполнения задач	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	решение стандартных и нестандартных профессиональных задач и нести за них ответственность	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	работа с компьютером, использование специальных программ	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	взаимодействие с обучающимися и преподавателями в ходе обучения	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	самоанализ и коррекция результатов собственной работы	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	проявление интереса к инновациям в профессиональной области	- наблюдение и экспертная оценка за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы модуля
ЛР1-ЛР15. - В ходе оценивания учитываются в том числе и личностные результаты (см. раздел 2 Программы воспитания).		

Лист регистрации изменений

Дополнения и изменения к рабочей программе на 20__ - 20__ учебный год

ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов
по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

№ п/п	Внесенные изменения	Содержание изменений

РАССМОТРЕНО

на заседании цикловой комиссии

Протокол № __ от ____ 20__ г.

ОДОБРЕНО

Методическим советом

Протокол № __ от ____ 20__ г.

