Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)

Красноярский филиал Финуниверситета

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора
по учебно-методической
работе
_____ С.Ю. Биндарева
«15» октября 2019 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

38.02.02 Страховое дело (по отраслям)
Квалификация: специалист страхового дела

Красноярск – 2019

Рабочая программа производственной практики разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее - ФГОС СПО) по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)». Квалификация: специалист страхового дела.

Организации-партнеры:
ООО СК «ЭнергоГарант»

Разработчик:

Качаев Вячеслав Анатольевич – преподаватель первой квалификационной категории Красноярского финансово-экономического колледжа – филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

Рецензенты:

Старичкова О.А., председатель цикловой комиссии общепрофессиональных дисциплин Красноярского финансово-экономического колледжа - филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

Кольцова Л.Г., директор Красноярского филиала ООО СК «ЭнергоГарант».

Рабочая программа производственной практики рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании цикловой комиссии общепрофессиональных дисциплин

Протокол от «03» октября 2019 г. № 3

Председатель ПЦК _____ О.А. Старичкова

Рабочая программа рассмотрена и одобрена

_____ Л.Г.Кольцова, директор Красноярского филиала ООО СК «ЭнергоГарант»

МП от «08» октября 2019 г.

СОДЕРЖАНИЕ стр.

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	10
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	11

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля 02. Организация продаж страховых продуктов является частью программы подготовки специалиста среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) в части освоения квалификации Специалист страхового дела» и освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация продаж страховых продуктов.

1.2. Цели и задачи производственной практики

- формирование у обучающихся практических умений (приобретение практического опыта) в рамках освоения профессионального модуля по основному виду профессиональной деятельности: Организация продаж страховых продуктов в части определения общих и 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
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 в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за 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.

1.3. Требования к результатам освоения производственной практики

В результате прохождения производственной практики по видам профессиональной деятельности обучающийся должен уметь:

Вид профессиональной деятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
Организация продаж страховых продуктов	- анализировать основные показатели продаж 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 страховых продуктов; - 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

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы производственной практики:

Всего – 72 часа, в том числе:
В рамках освоения МДК 02.01 – 36 часов;
В рамках освоения МДК 02.02 – 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения производственной практики является сформированность у обучающихся практических умений в рамках профессиональных модулей по основным видам профессиональной деятельности (ВПД):

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 в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных) , за 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.
ОК 10.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

3.ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Структура производственной практики

Код и наименование профессиональных модулей	Количество часов по ПМ	Виды работ	Наименование тем производственной практики	Количество часов по темам
1	2	3	4	5
МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании	36	Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж	Ознакомиться с порядком стратегического и оперативного планирования розничных продаж	12
		Анализ основных показателей продаж страхового рынка	Ознакомиться с организацией контроля за выполнением ключевых показателей деятельности страховой компании	12
		Расчёт бюджета продаж	Изучить состав доходов и расходов каналов продаж, порядок определения доходов и прибыли каналов продаж.	12
МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	36	Выбор наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж	Проанализировать модели соотношения центральных и региональных продаж. Сделать анализ их эффективности. Проанализировать соотношение розничных и корпоративных продаж	12
			Проанализировать каналы розничных продаж в страховой компании. Сделать анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках. Проанализировать прямые и посреднические каналы продаж страховой компании.	12
		Анализ эффективности организационных структур продаж	Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: число пунктов продаж и обслуживания покупателей данных продуктов. Определение удельного веса объема продаж через разные каналы продаж, среднего платежа на один договор,	6

			убыточности страховых операций.	
			Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: объем нового бизнеса за определенный период, маржинальный доход, количество проданных страховых продуктов на одного страхователя, лояльность клиентов, конкурентоспособность тарифов, уровень расходов на продажу, производительность персонала.	6

3.2. Содержание производственной практики

Профессиональные модули и междисциплинарные курсы.	Содержание практики	Объем часов
1	2	3
МДК 02.01.Планирование и организация продаж в страховании	Анализ основных показателей продаж страхового рынка, выявление перспектив развития страхового рынка	12
	Изучение организационной структуры страховой компании, анализ её эффективности	12
	Изучение каналов розничных продаж в страховой компании, анализ эффективности каждого канала	12
Итого по МДК 02.01		36
МДК. 02. 02. Анализ показателей продаж (по отраслям)	Изучение порядка организации стратегического контроля в страховой компании и ключевых показателей деятельности страховой компании	12
	Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках	12
	Расчёт показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховой компании	12
Итого по профессиональному модулю		72
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета.		

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы производственной практики профессионального модуля предполагает наличие места прохождения производственной практики в страховой организации региона.

Комплект учебно-методической документации и задание по производственной практике.

Реализация программы производственной практики профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю - специальности), которую рекомендуется проводить концентрированно.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения производственной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения практики. В результате освоения производственной практики обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета.

Результаты обучения (освоенные умения в рамках ВПД)	Формы и методы контроля и оценки
- анализировать основные показатели продаж страхового рынка;	Текущий контроль в форме защиты отчетов. Дифференцированный зачет по производственной практике Проверка индивидуальных заданий по производственной практике
- 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 страховых продуктов;	
- 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	

Красноярский финансово-экономический колледж –

Филиал федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования

«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

РЕЦЕНЗИЯ

На рабочую программу производственной практики профессионального модуля ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов (по отраслям) преподавателя Красноярского финансово-экономического колледжа – филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» - Качаева Вячеслава Анатольевича.

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов (по отраслям) разработана на основании Федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), и в соответствии с рабочей программой профессионального модуля.

Программа производственной практики профессионального модуля является частью программы подготовки специалиста среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), квалификация «Специалист страхового дела», в части освоения основного вида профессиональной деятельности.

Данная программа содержит следующие разделы: паспорт рабочей программы производственной практики, результаты освоения производственной практики, тематический план и содержание производственной практики, условия реализации производственной практики, контроль и оценка результатов освоения производственной практики.

Программа задаёт минимальный уровень обучения, который должен быть достигнут каждым обучающимся.

Программа рекомендована как типовая при освоении вида профессиональной деятельности (ВПД): Организация продаж страховых продуктов, в том числе при овладении профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями для специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Председатель цикловой комиссии

Общепрофессиональных дисциплин _____О.А. Старичкова

РЕЦЕНЗИЯ

На рабочую программу производственной практики профессионального модуля ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов (по отраслям) преподавателя Красноярского финансово-экономического колледжа – филиала федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» - Качаева Вячеслава Анатольевича

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) и в соответствии с рабочей программой профессионального модуля.

Рабочая программа производственной практики состоит из пяти основных разделов: паспорт рабочей программы производственной практики, результаты освоения производственной практики, тематический план и содержание производственной практики, контроль и оценка результатов освоения производственной практики.

В разделе паспорт рабочей программы производственной практики указана область применения программы, её цели и задачи, а также требования к результатам освоения производственной практики.

Раздел результаты освоения производственной практики содержит требования к результатам обучения по программе производственной практики.

Тематически план и содержание производственной практики подробно раскрывает тематическую структуру и содержание производственной практики.

В программе производственной практики чётко прописаны требования к условиям реализации производственной практики чётко прописаны требования к условиям реализации производственной практики, а также требования к результатам освоения производственной практики.

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов (по отраслям) соответствует требованиям к квалификации «специалист страхового дела» и рекомендуется для реализации учебного процесса.

Рецензент:

Директор Красноярского филиала

ООО СК «ЭнергоГарант» _____Л.Г. Кольцова