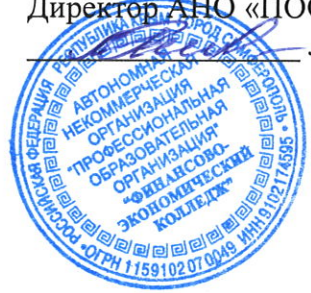


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Тарасенко Лидия Александровна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 17.10.2023 12:17:51  
Уникальный программный ключ:  
974f72a491e038b84f770dd767f1d79f2c0a725f

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖИ  
РЕСПУБЛИКИ КРЫМ  
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ»  
«ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»**

Рассмотрено и одобрено  
на заседании педагогического совета  
Протокол № 15  
От « 31 » 08 \_\_\_\_\_ 20 21 г.

**УТВЕРЖДАЮ**  
Директор АНО «ПОО» «ФЭК»  
\_\_\_\_\_ Л.А. Тарасенко



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
«ПМ.01 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ  
В СТРАХОВАНИИ»**

**По специальности:**  
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Симферополь  
2021 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) **38.02.02 Страхование дело (по отраслям)**, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «28» июля 2014 года № 833

**Организация-разработчик:** Автономная некоммерческая организация «Профессиональная образовательная организация» «Финансово-экономический колледж»

**Разработчики:**

**РОЩИНА Юлия Викторовна** – преподаватель АНО «ПОО» «ФЭК»

**Одобрено работодателем:**

**ООО «МОНИТОР»**

Зам. директора ООО «МОНИТОР»



**СОГЛАСОВАНО:**  
Зам. директора по УМР

Н.Ю. Данченко

## СОДЕРЖАНИЕ

	СТР.
<b>1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>8</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>13</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>15</b>

# **1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ПМ.01 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ»**

## **1.1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовой подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.**

## **1.2. Место профессионального модуля в структуре основной профессиональной образовательной программы**

Профессиональный модуль ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании входит в профессиональный цикл ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

## **1.3. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля**

В результате изучения профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании обучающийся должен освоить вид профессиональной деятельности: Реализация различных технологий розничных продаж в страховании и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции:

### **1.3.1. Перечень общих компетенций**

<b>Код</b>	<b>Наименование общих компетенций</b>
<b>ОК 1.</b>	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
<b>ОК 2.</b>	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
<b>ОК 3.</b>	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
<b>ОК 4.</b>	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
<b>ОК 5.</b>	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
<b>ОК 6.</b>	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
<b>ОК 7.</b>	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
<b>ОК 8.</b>	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
<b>ОК 9.</b>	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

### 1.3.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПК 1.1	Реализовывать технологии агентских продаж
ПК 1.2	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами
ПК 1.3	Реализовывать технологии банковских продаж
ПК 1.4	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж
ПК 1.5	Реализовывать технологии прямых офисных продаж
ПК 1.6	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах
ПК 1.7	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж
ПК 1.8	Реализовывать технологии телефонных продаж
ПК 1.9	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах
ПК 1.10	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании

1.3.3. В результате освоения профессионального модуля будет приобретён практический опыт, освоены следующие умения и знания:

<b>Иметь практический опыт:</b>	- реализации различных технологий розничных продаж в страховании
<b>Уметь:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;</li> <li>-разрабатывать агентский план продаж;</li> <li>-проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;</li> <li>-разрабатывать системы стимулирования агентов;</li> <li>-рассчитывать комиссионное вознаграждение;</li> <li>-осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;</li> <li>-создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;</li> <li>-проводить переговоры по развитию банковского страхования;</li> <li>-выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;</li> <li>-обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему;</li> <li>-разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</li> <li>-оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;</li> <li>-составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</li> <li>-проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;</li> <li>-выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;</li> <li>-осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;</li> <li>-реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;</li> <li>-подготавливать письменное обращение к клиенту;</li> <li>-вести телефонные переговоры с клиентами;</li> <li>-осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>–организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;</li> <li>–осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;</li> <li>–организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;</li> <li>–обновлять данные и технологии интернет-магазинов;</li> <li>–контролировать эффективность использования интернет-магазина.</li> </ul>
<b>Знать:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>–способы планирования развития агентской сети в страховой компании;</li> <li>–порядок расчета производительности агентов;</li> <li>–этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;</li> <li>–понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;</li> <li>–принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;</li> <li>–модели выплаты комиссионного вознаграждения;</li> <li>–способы привлечения брокеров;</li> <li>–нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;</li> <li>–понятие банковского страхования;</li> <li>–формы банковских продаж:</li> <li>–агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;</li> <li>–сетевых посредников:</li> <li>–автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;</li> <li>–порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;</li> <li>–теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</li> <li>–маркетинговый анализ открытия точки продаж;</li> <li>–научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;</li> <li>–содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;</li> <li>–модели реализации технологии директ-маркетинга:</li> <li>–собственную и аутсорсинговую;</li> <li>–теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;</li> <li>–способы создания системы обратной связи с клиентом;</li> <li>–психологию и этику телефонных переговоров;</li> <li>–предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;</li> <li>–особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;</li> <li>–продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;</li> <li>–аутсорсинг контакт-центра;</li> <li>–способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;</li> <li>–принципы создания организационной структуры персональных продаж;</li> <li>–теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;</li> <li>–факторы роста интернет-продаж в страховании;</li> <li>–интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;</li> <li>–требования к страховым интернет-продуктам;</li> </ul>

	–принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.
--	---

**1.4. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля**

Всего часов – 254.

Из них на освоение

МДК 01.01. – 86

МДК 01.02. – 86

МДК 01.03. – 82

на практики, в том числе:

учебная – 2 недели

производственная – 2 недели

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Структура профессионального модуля «ПМ.01 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ»

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования элементов профессионального модуля	Объем образовательной программы, час.	Объем профессионального модуля, час.						Самостоятельная работа <sup>1</sup>	Промежуточная аттестация	
			Обучение по МДК				Практики				
			Всего аудиторных, часов	Лекционных	Лабораторных и практических	Семинарских	Курсовое проектирование	Учебная			Производственная
ПК 1.1 – ПК 1.4 ОК 1 - ОК 9	МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	86	54	34	8	12			32	6	
ПК 1.5 – ПК 1.8 ОК 1 - ОК 9	МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	86	54	34	8	12			32	6	
ПК 1.9 – ПК 1.10 ОК 1 - ОК 9	МДК 01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	82	52	32	8	12			30	6	
	Учебная практика	2 недели									
	Производственная практика	2 недели									
	<i>Экзамен по модулю</i>										
	<b>Всего:</b>	<b>254</b>	<b>160</b>	<b>100</b>	<b>24</b>	<b>36</b>			<b>94</b>	<b>18</b>	

<sup>1</sup>Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется образовательной организацией в соответствии с требованиями ФГОС СПО в пределах объема профессионального модуля в количестве часов, необходимом для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся,



предусмотренных тематическим планом и содержанием междисциплинарного курса.

**2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ) «ПМ.01 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ»**

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся	Объем в часах	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>РАЗДЕЛ 1.</b>	<b>ПРОДАЖА СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ ЧЕРЕЗ ПОСРЕДНИКОВ (ПО ОТРАСЛЯМ)</b>	<b>54</b>	
МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов через агентов и брокеров (по отраслям)		54	
Тема 1.1 Производительность и эффективность работы страховых агентов	<b>Содержание</b>	4	1
	1. Три модели построения агентской сети и три технологии реализации агентских продаж: технология свободных агентов, технология развития продаж через агентских менеджеров и технология развития продаж через агентства.		
	2. Сильные и слабые стороны различных моделей агентских продаж.		
	3. Рассмотрение особенностей каждой модели агентских продаж исходя из общей логики создания и развития агентской сети.		
<b>Практические занятия</b>	6		
1. Сравнительный анализ особенностей каждой модели агентских продаж исходя из общей логики создания и развития агентской сети.			
Тема 1.2. Агентский план продаж	<b>Содержание</b>	4	1
	1. Планирование развития агентской сети в страховой компании в соответствии с выбранной моделью. Диагностика состояния агентской сети. Разработка плана мероприятий и бюджета по развитию агентской сети.		
	2. Формирование плана рекрутинга агентов, расчет производительности новых и опытных агентов, разработка агентского плана продаж компании. Агентский план продаж.		
	<b>Практические занятия</b>		
1. Планирование плана продаж страховым агентам.			
Тема 1.3. Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов	<b>Содержание</b>	6	2
	1. Организация деятельности компании по развитию агентской сети. Рекрутинг агентов: источники, формы и методы.		
	2. Обучение агентов и сотрудников подразделений компании по работе с агентами. Управление агентской сетью в процессе текущей деятельности.		
	<b>Практические занятия</b>		
1. Работа с программами обучения для начинающих агентов, агентских менеджеров.			

	2.	Планирование деятельности агента.		
<b>Тема 1.4. Разработка системы стимулирования агентов. Порядок расчета комиссионного вознаграждения</b>	<b>Содержание</b>		6	2
	1.	Методологические основы мотивации агентской сети.		
	2.	Модели выплаты комиссионного вознаграждения в зависимости от модели и технологии агентских продаж		
	<b>Практические занятия</b>		4	
	1.	Разработка систем стимулирования для различных групп агентов и агентских менеджеров.		
<b>Тема 1.5. Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них</b>	<b>Содержание</b>		6	3
	1.	Технология по работе с брокерами: привлечение брокеров, оформление юридических отношений, обеспечение брокеров необходимыми материалами, поддержка продаж, прием выполненных работ.		
	2.	Организационные модели по работе с брокерами. Организация взаимодействия страховой компании и независимых финансовых консультантов.		
	3.	Обобщающее занятие (тестирование по пройденным темам)		
	<b>Практические занятия</b>		6	
	1.	Организация продаж при аутсорсинге финансовых консультантов на примере практического опыта.		
<b>РАЗДЕЛ 2.</b>	<b>ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ ЧЕРЕЗ СЕТЕВЫХ ПОСРЕДНИКОВ И ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ (ПО ОТРАСЛЯМ)</b>		<b>54</b>	
<b>МДК.01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)</b>			<b>54</b>	
<b>Тема 2.1. Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования</b>	<b>Содержание</b>		2	1
	1.	Содержание технологии банковских продаж: создание базы данных по банкам и проведение переговоров, определение стратегии продаж, выбор страховых и банковских продуктов, заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия		
<b>Тема 2.2. Выбор сочетающихся между собой страховых банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов</b>	<b>Содержание</b>		4	2
	1.	Обучение и мотивация сотрудников банка, создание рабочего места для сотрудника страховой компании, ИТ-обеспечение продаж, контроль реализации.		
	<b>Практические занятия</b>		2	
	1.	Создание базы данных по банкам, заключение соглашения с банком и определение регламента взаимодействия. Сравнительный анализ различных моделей реализации технологии банковских каналов продаж.		
<b>Тема 2.3 Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками</b>	<b>Содержание</b>		4	1
	1.	Понятие сетевых посреднических продаж и определение сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, жилищно-эксплуатационные организации и т.д. Разработка программы по работе с сетевым посредником.		
	<b>Практические занятия</b>		2	
	1.	Изучение технологии страхования жилых помещений: разработка плана реализации технологии, заключение необходимых договоров с предприятиями жилищно-коммунального хозяйства, реализация программы в регионах.		

<b>Тема 2.4.</b> <b>Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества</b>	<b>Содержание</b>		4	
	1.	Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.		2
	<b>Практические занятия</b>		2	
1.	Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества. Расчет отклонений продаж и отклонений затрат.			
<b>Тема 2.5.</b> <b>Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж</b>	<b>Содержание</b>		4	2
	1.	Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж. Прогноз открытия точек продаж и роста количества продавцов. План роста производительности сбытовой сети. Разработка бизнес-плана открытия точки розничных продаж.		
	2.	Обобщающее занятие (тестирование по пройденным темам)		
	<b>Практические занятия</b>		2	
<b>Тема 2.6.</b> <b>Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективных сегментов рынка</b>	<b>Содержание</b>		2	3
	1.	Маркетинговый анализ открытия точки продаж. Продуктовый ряд точки розничных продаж. Рекламная поддержка точек продаж. Выявления основных конкурентов и перспективные сегменты рынка.		
	<b>Практические занятия</b>		4	
<b>Тема 2.7.</b> <b>Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.</b>	<b>Содержание</b>		2	2
	1.	Преимущества технологии ПРМ для предприятия, сотрудников и страховой компании. Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах.		
<b>Тема 2.8.</b> <b>Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности</b>	<b>Практические занятия</b>		2	
	1.	Реализация технологии ПРМ и контроль ее эффективности.		
	<b>Содержание</b>		4	2
1.	Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая. Определение способов доставки страховой услуги и способов финансовых расчетов.			
<b>Тема 2.9.</b> <b>Телефонные продажи страховых продуктов</b>	<b>Практические занятия</b>		2	
	1.	Подготовка письменного сообщения клиенту в зависимости от целей и задач директ-маркетинга. Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффективности.		
<b>Тема 2.10.</b> <b>Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы</b>	<b>Содержание</b>		2	1
	1.	Технология телефонных продаж как составная часть CRM-стратегии страховой компании. Выбор технологии телефонных продаж: с созданием собственного контакт-центра либо аутсорсинговая модель.		
	<b>Содержание</b>		4	2
1.	Контакт-центр страховой компании: предназначение, состав и организация работы. ИТ-обеспечение деятельности контакт-центра как основной фактор успеха телефонных продаж.			
<b>Тема 2.10.</b> <b>Организация работы контакт - центра страховой компании и оценка основных показателей его работы</b>	<b>Практические занятия</b>		2	
	1.	Выбор технологии телефонных продаж: либо с созданием собственного контакт-центра либо аутсорсинговая модель.		

<b>Тема 2.11. Персональные продажи и методическое сопровождение говоров страхования</b>	<b>Содержание</b>		2	3
	1.	Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов. Создание организационной структуры персональных продаж. Создание баз данных по ключевым клиентам.		
	2.	Контрольная работа по разделу 2 Организация продаж через сетевых посредников и прямые продажи страховых продуктов		
	<b>Практические занятия</b>		2	
	1.	Создание организационной структуры персональных продаж. Создание баз данных по ключевым клиентам. Организация взаимодействия персональных клиентских менеджеров со службами компании.		
<b>РАЗДЕЛ 3.</b>	<b>ОРГАНИЗАЦИЯ ИНТЕРНЕТ – ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПОЛИСОВ (ПО ОТРАСЛЯМ)</b>		<b>52</b>	
<b>МДК.01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)</b>			<b>52</b>	
<b>Тема 3.1. Организация и функционирование интернет-магазина страховой компании.</b>	<b>Содержание</b>		10	2
	1.	Факторы роста интернет-продаж в страховании. Интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж. Требования к страховым интернет-продуктам. Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса.		
	2.	Требования к страховым интернет-продуктам. Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.		
	3.	Определение способов оплаты страхового взноса и автоматизация этого процесса	10	
	<b>Практические занятия</b>			
	1.	Разработка требований к страховым интернет-продуктам.		
2.	Изучение принципов работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.			
3.	Плюсы и минусы интернет-страхования. Проблемы внедрения электронно-цифровых подписей.			
<b>Тема 3.2. Обновление данных и технологий интернет-магазина</b>	<b>Содержание</b>		8	3
	1.	Обновление данных и технологий интернет-магазина.		
	2.	Совершенствование механизма обслуживания клиентов.		
	3.	Развитие возможностей интернет-магазина через максимальное расширение спектра его услуг.	8	
	<b>Практические занятия</b>			
	1.	Создание автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.		
2.	Интернет магазины страховых компаний России.			
3.	Анализ особенностей интернет-магазинов страховых компаний России.			
<b>Тема 3.3. Контроль эффективности использования интернет-магазина.</b>	<b>Содержание</b>		8	2
	1.	Организация функционирования интернет-магазина страховой компании.		
	2.	Контроль эффективности использования интернет-магазина		
	3.	Контрольная работа по разделу ПК3 Организация интернет-продаж страховых полисов	8	
	<b>Практические занятия</b>			
	1.	Контроль эффективности использования интернет-магазина.		
2.	Сравнительный анализ интернет-магазинов страховых компаний России.			

	3. Виды платежных систем Интернет.		
<p><b>Самостоятельная работа при изучении раздела 1. МДК 01.01. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)</b>  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ и подготовка к их защите.  Самостоятельное изучение законодательного и инструктивного материалов по организации посреднических продаж в страховании.</p> <p style="text-align: center;"><b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Написание рефератов по вопросам развития системы посреднических продаж в страховании.</li> <li>2. Изучение системы правового обеспечения посреднических продаж в страховании.</li> <li>3. Сравнительный анализ видов продаж в страховании.</li> <li>4. Разработка схем-конспектов для закрепления материала и систематизации информации.</li> <li>5. Решение ситуаций, задач по темам.</li> <li>6. Составление тематических кроссвордов, тестов.</li> </ol>		32	
<p><b>Самостоятельная работа при изучении раздела 2. МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)</b>  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ и подготовка к их защите.  Самостоятельное изучение законодательного и инструктивного материалов по организации посреднических продаж в страховании.</p> <p style="text-align: center;"><b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Написание рефератов по вопросам развития системы прямых продаж в страховании</li> <li>2. Изучение системы правового обеспечения прямых продаж в страховании.</li> <li>3. Сравнительный анализ видов продаж в страховании</li> <li>4. Разработка схем-конспектов для закрепления материала и систематизации информации</li> <li>5. Решение ситуаций, задач по темам</li> <li>6. Составление тематических кроссвордов, тестов</li> </ol>		32	
<p><b>Самостоятельная работа при изучении раздела 3. МДК 01.03. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)</b>  Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ и подготовка к их защите.  Самостоятельное изучение законодательного и инструктивного материала по организации страховщиками интернет-магазинов.</p> <p style="text-align: center;"><b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Написание рефератов по вопросам развития системы интернет - продаж в страховании</li> <li>2. Изучение системы правового обеспечения интернет - продаж в страховании</li> <li>3. Сравнительный анализ видов продаж в страховании</li> <li>4. Разработка схем-конспектов для закрепления материала и систематизации информации</li> <li>5. Решение ситуаций, задач по темам</li> <li>6. Составление тематических кроссвордов, тестов</li> </ol>		30	

<p><b>Учебная практика раздела 1 (указать уч. практику для каждого раздела)</b>  <b>Виды работ</b>  1. Вводный инструктаж. Реализация технологии агентских продаж.  2. Реализация технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.  3. Реализация технологии банковских продаж.  4. Реализация технологии сетевых посреднических продаж.  5. Бизнес-план открытия точки розничных продаж.  6. Бизнес - план открытия точки розничных технологий реализации директ-маркетинга: собственная и аутсорсинговая.  7. Управление и психология продаж.  8. Теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.  9. Онлайн - продажа страховых продуктов.  10. Этапы и виды онлайн-страхования.  11. Этапы и виды онлайн-страхования.  12. Этапы и виды онлайн-страхования.</p>	72/ 2 недели	
<p><b>ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности)</b>  <b>Виды работ</b>  1. Вводный инструктаж. Реализация технологии агентских продаж.  2. Реализация технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.  3. Реализация технологии банковских продаж.  4. Реализация технологии сетевых посреднических продаж.  5. Бизнес-план открытия точки розничных продаж.  6. Бизнес - план открытия точки розничных технологий реализации директ - маркетинга: собственная и аутсорсинговая.  7. Управление и психология продаж.  8. Теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги  9. Онлайн - продажа страховых продуктов.  10. Этапы и виды онлайн – страхования.  11. Этапы и виды онлайн.- страхования.  12. Этапы и виды онлайн - страхования.</p>	72/ 2 недели	
<p><b>Экзамен по модулю</b></p>		
<p><b>Всего:</b></p>	<b>254</b>	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ПМ.01 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ»**

#### **3.1. Материально-техническое обеспечение реализации программы**

Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Реализация профессионального модуля «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» требует наличия учебного кабинета «Междисциплинарных курсов».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета: посадочные места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя; комплекты учебно-наглядных пособий по разделам дисциплины; учебно-методический комплекс «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании», рабочая программа, календарно-тематический план; библиотечный фонд.

Технические средства обучения: компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиа проектор.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно.

#### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе.

##### **3.2.1. Основные источники**

1. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-I «Об организации страхового дела в Российской Федерации» / . — : Электронно-библиотечная система IPRbooks, 2016. — 55 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/30498.html> (дата обращения: 11.12.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

##### **3.2.2. Дополнительные источники**

1. Никулина, Н. Н. Инвестиционная политика страховых организаций. Теория и практика : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика», «Менеджмент» / Н. Н. Никулина, С. В. Березина, Н. Д. Эриашвили. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 511 с. — ISBN 978-5-238-02468-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/109187.html> (дата обращения: 11.12.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

**Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. Электронная библиотечная система «IPRbooks» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>.

2. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека: сайт. — Москва, 2000. — URL: <https://elibrary.ru>. — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст: электронный.

3. Официальный сайт правительства Российской Федерации. — URL: <http://www.government.ru>.

4. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. — URL: <http://www.minfin.ru>.



5. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. – URL: <http://www.economy.gov.ru>.
6. Официальный сайт Центрального банка России. – URL: <http://www.cbr.ru>.
7. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ – URL: <http://www.nalog.ru>.
8. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>.
9. Официальный сайт Федеральной службы по финансовому мониторингу. – URL: <http://www.fedsfm.ru>.
10. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым (Крымстат) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://crimea.gks.ru/>.

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ПМ.01 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ  
РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ»**

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
<b>Раздел модуля 1 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)</b>		
<p><b>ПК 1.1</b> Реализовывать агентских технологии продаж</p>	<p>Осуществление знаний теоретических основ страхового дела и организационной структуры страховой организации. Организация различных технологий розничных продаж в страховании. Выполнение функциональных обязанностей страхового агента по развитию различных технологий розничных продаж. Принципы организации работы по развитию агентской сети. Выполнение проекта по реализации страховых продуктов.</p>	<p>1. Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы. 2. Стартовая диагностика подготовки обучающихся выявление мотивации к изучению нового материала. 3. Текущий контроль в форме: -тестирования; -дискуссионного общения; -отчетов по практическим работам;</p>
<p><b>ПК 1.2</b> Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами</p>	<p>Выполнение функциональных обязанностей страхового брокера, качество заключения им договоров страхования. Выполнение функций обязанностей финансовых консультантов по продвижению страховых услуг населению. Качество вариантов расчетов страховых продуктов.</p>	<p>-фронтального и индивидуального опроса на занятиях; -отчета по проделанной внеаудиторной самостоятельной работе; -презентаций.</p>
<p><b>ПК 1.3</b> Реализовывать технологии банковских продаж</p>	<p>Выполнение проекта программы по работе с различными каналами продаж (банки, автосалоны и др.). Обоснование составления перечня страховых продуктов для реализации в банке. Выявление потребности клиента при обращении в банк.</p>	<p>4. Наблюдение и контроль хода производственной практики (по профилю специальности). 5. Написание и защита отчета по практике. 6. Промежуточная аттестация по учебной практики (по профилю специальности) в форме дифференцированного зачета.</p>
<p><b>ПК 1.4</b> Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж</p>	<p>Выполнение проекта по реализации страховых продуктов. Организация работы с формами документов, создаваемыми в процессе деятельности по открытию точек продаж страховых продуктов.</p>	<p>7. Итоговая аттестация в форме квалификационного экзамена</p>
<p><b>ОК 1</b> Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>-знание нормативно-правовых актов в области организации управленческой деятельности в страховании; -объяснение социально-экономической значимости профессии страховщика; постоянство демонстрации интереса к будущей профессии;</p>	<p>Наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях</p>

	-эффективность выполнения самостоятельной работы при освоении профессионального модуля.	
<b>ОК 2</b> Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	-знание нормативно-правовых актов в области организации управленческой деятельности в страховании; -уровень самоорганизации в соответствии поставленными целями и задачами; -определение и выбор методик и технологий в профессиональной страховой деятельности; -эффективность использования в работе полученных ранее знаний и умений.	Интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью обучающихся
<b>ОК 3</b> Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	-принимать оптимально приемлемые решения для стандартных и нестандартных профессиональных задач в области разработки розничных продаж страховых продуктов; -уметь брать на себя ответственность за принятые решения; -высокая ответственность за свой труд	Оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
<b>ОК 4</b> Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач и личностного развития.	-осуществлять эффективный поиск необходимой информации; -использовать различные источники, включая электронные; -стремиться критически осмысливать полученные сведения, применяет их для расширения своих знаний	Оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
<b>ОК 5</b> Использовать информационно коммуникационные технологии профессиональной деятельности	-результативность нахождения, точность обработки, правильность хранения и передачи информации с помощью мультимедийных средств информационно - коммуникационных технологий; -обоснованность использования «Internet» ресурса в ходе самостоятельной работы; -правильность оформления документов при помощи компьютерной техники в соответствии с существующими требованиями	Оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
<b>ОК 6</b> Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	-качество взаимодействия специалиста на всех уровнях структуры управления страховой компании; -адекватность выражения своих эмоций и терпимость к другим мнениям и позициям; -эффективность нахождения продуктивных способов реагирования в конфликтных ситуациях; - устанавливает и поддерживает хорошие отношения с сокурсниками и преподавателями; -добровольность обмена своими знаниями и опытом с целью помощи	Оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы

	другим	
<b>ОК 7</b> Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	-умение ставить цели и определять приоритеты; -проявление активности, инициативности в процессе освоения профессиональной деятельности путем развития самостоятельности, самообразования; -проводит самоанализ и коррекцию собственной работы; -качество проведения корректировки результатов коллективной работы на принципах уважения, толерантности	Интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью обучающихся
<b>ОК 8</b> Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	-уровень владения инструментарием современного страхового менеджмента; -регулярность и эффективность организации самостоятельной работы при изучении профессионального модуля; -эффективность планирования обучающимся повышения личностного и квалифицированного уровня	Самооценка, взаимооценка, оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
<b>ОК 9</b> Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	-проявление постоянного интереса и осознание своевременной необходимости применения инноваций в профессиональной деятельности	Интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью обучающихся
<b>Раздел модуля 2. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)</b>		
<b>ПК 1.5</b> Реализовывать технологии прямых офисных продаж	Организация работы с формами документов, применяемых в процессе продвижения страховых продуктов. Проведение презентаций различных страховых продуктов с целью продвижения их населению Умение выявлять потребности клиентов при обращении в офис продаж страховой компании	1. Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы. 2. Стартовая диагностика подготовки обучающихся выявление мотивации к изучению нового материала. 3. Текущий контроль в форме: -тестирования; -дискуссионного общения; -отчетов по практическим работам; -фронтального и индивидуального опроса на занятиях; -отчета по проделанной внеаудиторной самостоятельной работе; -презентаций.
<b>ПК 1.6</b> Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах	Организация работы с документами по продажам страховых полисов на рабочих местах, правильность оформления полисов. Качество расчетов и подбор страховых продуктов.	4. Наблюдение и контроль хода производственной практики (по профилю специальности).
<b>ПК 1.7</b> Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж	Модели реализации директ – маркетинга. Работа с базами данных потенциальных и существующих клиентов. Качество составления письменного обращения различным типам/ видам потребителей страховых услуг.	5. Написание и защита отчета по практике.
<b>ПК 1.8</b> Реализовывать технологии телефонных продаж	Техника ведения телефонных переговоров по привлечению новых клиентов в страховании: качество установленных коммуникаций собеседником, соблюдение этических	

	норм и правил телефонных переговоров со страхователем. Качество расчетов и подбор страховых продуктов	6. Промежуточная аттестация по учебной практики (по профилю специальности) в форме дифференцированного зачета. 7. Итоговая аттестация в форме квалификационного экзамена
<b>ОК 1</b> Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	-знание нормативно-правовых актов в области организации управленческой деятельности в страховании; -объяснение социально-экономической значимости профессии страховщика; постоянство демонстрации интереса к будущей профессии; -эффективность выполнения самостоятельной работы при освоении профессионального модуля.	Наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях
<b>ОК 2</b> Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	-знание нормативно-правовых актов в области организации управленческой деятельности в страховании; -уровень самоорганизации в соответствии поставленными целями и задачами; -определение и выбор методик и технологий в профессиональной страховой деятельности; -эффективность использования в работе полученных ранее знаний и умений.	Интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью обучающихся
<b>ОК 3</b> Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	-принимать оптимально приемлемые решения для стандартных и нестандартных профессиональных задач в области разработки розничных продаж страховых продуктов; -уметь брать на себя ответственность за принятые решения; -высокая ответственность за свой труд	Оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
<b>ОК 4</b> Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач и личностного развития.	-осуществлять эффективный поиск необходимой информации; -использовать различные источники, включая электронные; -стремиться критически осмысливать полученные сведения, применяет их для расширения своих знаний	Оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
<b>ОК 5</b> Использовать информационно коммуникационные технологии профессиональной деятельности	-результативность нахождения, точность обработки, правильность хранения и передачи информации с помощью мультимедийных средств информационно коммуникационных технологий; -обоснованность использования «Internet» ресурса в ходе самостоятельной работы; -правильность оформления документов при помощи компьютерной техники в соответствии с существующими	Оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы

	требованиями	
<b>ОК 6</b> Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	-качество взаимодействия специалиста на всех уровнях структуры управления страховой компании; -адекватность выражения своих эмоций и терпимость к другим мнениям и позициям; -эффективность нахождения продуктивных способов реагирования в конфликтных ситуациях; - устанавливает и поддерживает хорошие отношения с сокурсниками и преподавателями; -добровольность обмена своими знаниями и опытом с целью помощи другим	Оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
<b>ОК 7</b> Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	-умение ставить цели и определять порядок их осуществления; -проявление активности, инициативности в процессе освоения профессиональной деятельности путем развития самостоятельности, самообразования; -проводит самоанализ и коррекцию собственной работы; -качество проведения корректировки результатов коллективной работы на принципах уважения, толерантности	Интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью обучающихся
<b>ОК 8</b> Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	-уровень владения инструментарием современного страхового менеджмента; -регулярность и эффективность организации самостоятельной работы при изучении профессионального модуля; -эффективность планирования обучающимся повышения личностного и квалифицированного уровня	Самооценка, взаимооценка, оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
<b>ОК 9</b> Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	-проявление постоянного интереса и осознание своевременной необходимости применения инноваций в профессиональной деятельности	Интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью обучающихся
<b>Раздел модуля 3. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)</b>		
<b>ПК 1.9</b> Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах	Качество расчетов и подбор страховых продуктов с применением «Internet» - ресурса. Демонстрация техники работы с клиентами через «Internet» - магазин. Наличие и использование в соответствии с конкретными условиями страхования современных информационно-коммуникационных технологий как фактора активизации продаж страховых продуктов (по отраслям).	1. Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы. 2. Стартовая диагностика подготовки обучающихся выявление мотивации к изучению нового материала. 3. Текущий контроль в форме: -тестирования;

<p><b>ПК 1.10</b> Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании</p>	<p>Применение знаний отраслевой специфики страхования, для улучшения розничных продаж (по отраслям). Организация работы с формами документов применяемыми в процессе продвижения страховых продуктов населению. Проведение презентаций различных страховых продуктов с целью продвижения их населению.</p>	<p>-дискуссионного общения; -отчетов по практическим работам; -фронтального и индивидуального опроса на занятиях; -отчета по проделанной внеаудиторной самостоятельной работе; -презентаций. 4. Наблюдение и контроль хода производственной практики (по профилю специальности). 5. Написание и защита отчета по практике. 6. Промежуточная аттестация по учебной практики (по профилю специальности) в форме дифференцированного зачета. 7. Итоговая аттестация в форме квалификационного экзамена</p>
<p><b>ОК 1</b> Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>-знание нормативно-правовых актов в области организации управленческой деятельности в страховании; -объяснение социально-экономической значимости профессии страховщика; постоянство демонстрации интереса к будущей профессии; -эффективность выполнения самостоятельной работы при освоении профессионального модуля.</p>	<p>Наблюдение и оценка на практических и теоретических занятиях</p>
<p><b>ОК 2</b> Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>-знание нормативно-правовых актов в области организации управленческой деятельности в страховании; -уровень самоорганизации в соответствии поставленными целями и задачами; -определение и выбор методик и технологий в профессиональной страховой деятельности; -эффективность использования в работе полученных ранее знаний и умений.</p>	<p>Интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью обучающихся</p>
<p><b>ОК 3</b> Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<p>-принимать оптимально приемлемые решения для стандартных и нестандартных профессиональных задач в области разработки розничных продаж страховых продуктов; -уметь брать на себя ответственность за принятые решения; -высокая ответственность за свой труд</p>	<p>Оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>
<p><b>ОК 4</b> Осуществлять поиск и использование информации,</p>	<p>-осуществлять эффективный поиск необходимой информации; -использовать различные источники,</p>	<p>Оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе</p>

необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач и личностного развития.	включая электронные; -стремиться критически осмысливать полученные сведения, применяет их для расширения своих знаний	освоения образовательной программы
<b>ОК 5</b> Использовать информационно коммуникационные технологии профессиональной деятельности	-результативность нахождения, точность обработки, правильность хранения и передачи информации с помощью мультимедийных средств информационно - коммуникационных технологий; -обоснованность использования «Internet» ресурса в ходе самостоятельной работы; -правильность оформления документов при помощи компьютерной техники в соответствии с существующими требованиями	Оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
<b>ОК 6</b> Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	-качество взаимодействия специалиста на всех уровнях структуры управления страховой компании; -адекватность выражения своих эмоций и терпимость к другим мнениям и позициям; -эффективность нахождения продуктивных способов реагирования в конфликтных ситуациях; - устанавливает и поддерживает хорошие отношения с сокурсниками и преподавателями; -добровольность обмена своими знаниями и опытом с целью помощи другим	Оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
<b>ОК 7</b> Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	-умение ставить цели и определять приоритеты; -проявление активности, инициативности в процессе освоения профессиональной деятельности путем развития самостоятельности, самообразования; -проводит самоанализ и коррекцию своей деятельности; -качество проведения корректировки результатов коллективной работы на принципах уважения, толерантности	Интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью обучающихся
<b>ОК 8</b> Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	-уровень владения инструментарием современного страхового менеджмента; -регулярность и эффективность организации самостоятельной работы при изучении профессионального модуля; -эффективность планирования обучающимся повышения личностного и квалифицированного уровня	Самооценка, взаимооценка, оценка результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
<b>ОК 9</b> Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	-проявление постоянного интереса и осознание своевременной необходимости применения инноваций в профессиональной деятельности	Интерпретация результатов наблюдений за учебной деятельностью обучающихся



деятельности		
--------------	--	--