

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:
974f72a491e038b84f779dd1763f1d39f2c0e725f

**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 2021 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор АНО «ПОО» «ФЭК»

Л.А. Тарасенко



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
«ПМ. 02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ»**

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

Симферополь
2021 г.

Рабочая программа учебной дисциплины 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» июня 2014 года № 833.

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

Разработчик:

СМИРНОВА Ирина Юрьевна – преподаватель АНО «ПОО» «ФЭК»

Одобрено работодателем:

ООО «МОНИТОР»

Зам. директора ООО «МОНИТОР»



СОГЛАСОВАНО:

Зам. директора по УМР

 Н.Ю. Данченко

СОДЕРЖАНИЕ

	СТР.
1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	13
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	15

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
«ПМ. 02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ»**

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «28» июня 2014 года № 833.

1.2. Место профессионального модуля в структуре основной профессиональной образовательной программы

Профессиональный модуль ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов входит в профессиональный цикл ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям)

1.3. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля ПМ. 02 Организация продаж страховых продуктов обучающийся должен освоить вид профессиональной деятельности Организация продаж страховых продуктов и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции:

1.3.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
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.

1.3.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности 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.

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

Иметь практический опыт:	организации продаж страховых продуктов
Уметь:	<p>анализировать основные показатели страхового рынка;</p> <p>выявлять перспективы развития страхового рынка;</p> <p>применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;</p> <p>формировать стратегию разработки страховых продуктов;</p> <p>составлять стратегический план продаж страховых продуктов;</p> <p>составлять оперативный план продаж;</p> <p>рассчитывать бюджет продаж;</p> <p>контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;</p> <p>выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;</p> <p>проводить анализ эффективности организационных структур продаж;</p> <p>организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;</p> <p>определять перспективные каналы продаж;</p> <p>анализировать эффективность каждого канала;</p> <p>определять величину доходов и прибыли канала продаж;</p> <p>оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;</p> <p>рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;</p> <p>проводить анализ качества каналов продаж;</p>
Знать:	<p>роль и место розничных продаж в страховой компании;</p> <p>содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;</p> <p>принципы планирования реализации страховых продуктов;</p> <p>нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;</p> <p>принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;</p> <p>методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;</p> <p>место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;</p> <p>маркетинговые основы розничных продаж;</p> <p>методы определения целевых клиентских сегментов;</p> <p>основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;</p> <p>порядок формирования ценовой стратегии;</p> <p>теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и</p>

	<p>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.</p>
--	--

1.4. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов – 144 часов

Из них на освоение

- МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям) – 70 часов
- МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) – 74 часов
- на практики, в том числе:
 - производственная – 2 недели

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля «ПМ. 02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ»

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования элементов профессионального модуля	Объем образовательной программы, час.	Объем профессионального модуля, час.							Самостоятельная работа ¹	Промежуточная аттестация
			Обучение по МДК				Практики				
			Всего аудиторных, часов	Лекционных	Лабораторных и практических	Семинарских	Курсовое проектирование	Учебная	Производственная		
ОК 1 -ОК 9, ПК 2.1-2.4	МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	70	44	8	4	12	20			26	экзамен
ОК 1 -ОК 9, ПК 2.1-2.4	МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	74	40	26	4	10				34	экзамен
ОК 1 -ОК 9, ПК 2.1-2.4	Производственная практика (по профилю специальности)	2 нед.							72		Диф. зачет
	Всего:	144	84	34	8	22	20		72	60	

¹Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется образовательной организацией с 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. 02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ»

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
МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)		70	
Тема 1.1. Роль розничных продаж в страховании	<p>Содержание</p> <p>1. Роль розничных продаж в страховой компании. Понятие, цели, задачи розничных продаж.</p> <p>2. Содержание процесса продаж в страховой компании. Основные направления процесса продаж.</p> <p>3. Планирование продаж страховых продуктов. Принципы планирования. Модели розничных продаж в страховании.</p> <p>4. Нормативная база страховой компании по планированию в сфере продаж. Основные нормативные документы.</p> <p>В том числе практических занятий</p> <p>1. Построение клиентоориентированной модели розничных продаж</p> <p>В том числе семинарских занятий</p> <p>1. Розничные продажи в страховой компании и их роль</p>	6	ОК 1 - 9, ПК 2.1
Тема 1.2. Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании	<p>Содержание</p> <p>1. Экспресс-анализ рынка розничных продаж страховой компании. Понятие экспресс-анализа. Методы экспресс-анализа. Перспективы развития.</p> <p>2. Определение целевых клиентских сегментов. Формирование продуктовой стратегии страховой компании. Стратегии развития каналов продаж.</p> <p>3. Ценовая стратегия в области розничных продаж страховой компании. Порядок формирования ценовой стратегии.</p> <p>4. Точки продаж. Прогноз открытия новых точек. Рост количества продавцов сбытовой сети розничных продаж.</p>	8	ОК 1 - 9, ПК 2.1- 2.2

	<p>В том числе практических занятий</p> <p>1. Составление стратегического плана продаж страховых продуктов</p> <p>В том числе семинарских занятий</p> <p>1. Маркетинговая стратегия розничных продаж</p> <p>2. Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж в страховой компании</p>		
<p>Тема 1.3. Оперативное планирование розничных продаж в страховании</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Сущность видов и форм плана продаж.</p> <p>2. Сущность взаимосвязи. Отличия плана продаж и бюджета продаж.</p> <p>3. Организационная структура розничных продаж страховой компании. Видовая. Канальная. Смешанная.</p> <p>В том числе семинарских занятий</p> <p>1. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж.</p>	4	ОК 1 - 9, ПК 2.1- 2.2
<p>Тема 1.4. Классификация технологий розничных продаж в страховании</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту. Виды технологий. Страховые продукты.</p> <p>2. Классификация технологий продаж в розничном страховании: по уровню автоматизации. Виды. Автоматизация процесса.</p> <p>3. Классификация технологий продаж в розничном страховании: по отношению к договору страхования. Виды технологий. Договоры страхования и их виды.</p> <p>В том числе семинарских занятий</p> <p>1. Факторы выбора каналов продаж для страховой компании</p> <p>2. Прямые и посреднические каналы продаж</p>	6	ОК 1 - 9, ПК 2.1- 2.2
<p>Самостоятельная учебная работа при изучении МДК 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)</p> <p>1. Изучение нормативных документов по организации розничных продаж в с/к</p> <p>2. Основные показатели и перспективы развития страхового рынка</p> <p>3. Практические примеры разработки и реализации стратегий страховщиков на развивающихся рынках</p> <p>4. Разработка миссии и видения страховой компании. Понятие миссии и видения. Алгоритм успешного формирования миссии и видения.</p> <p>5. Стратегический план страховой компании</p> <p>6. Продажи как комплексное явление в страховой компании.</p> <p>7. Ключевые факторы успеха в розничных продажах.</p>		26	

8. Операционная поддержка продаж розничных страховых услуг: разработка продуктов, система андеррайтинга и сопровождения договоров страхования, качественное и быстрое урегулирование убытков как необходимое условие успешных продаж.			
МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)		74	
Тема 2.1. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках	Содержание	4	ОК 1 - 9, ПК 2.3- 2.4
	1. Способы анализа развития каналов продаж на страховых рынках. Страховые рынки различных стран. Анализ рынков.		
	2. Каналы продвижения экспресс-продуктов на рынке страхования РФ. Виды каналов продвижения. Экспресс-продукты.		
	В том числе семинарских занятий 1. Сравнительный анализ розничных продаж на страховом рынке России.		
Тема 2.2. Финансовый анализ предприятий и специфика деятельности страховщика	Содержание	12	ОК 1 - 9, ПК 2.3- 2.4
	1. Сущность финансового анализа страховых организаций.		
	2. Специфика финансового состояния страховщика		
	3. Методики оценки финансового состояния предприятий		
	4. Финансовый потенциал страховой организации		
	5. Анализ финансовой устойчивости как оценка финансов страховщика		
	6. Классификация показателей финансового анализа страховой организации.		
	7. Анализ показателей финансовой устойчивости		
	8. Анализ показателей ликвидности активов страховщика		
	В том числе практических занятий		
	1. Анализ финансов страховой организации		
	В том числе семинарских занятий		
	1. Сущность и специфика финансового анализа страховых организаций		
2. Финансовый анализ предприятия			
Тема 2.3. Оценка платежеспособности страховой организации	Содержание	12	ОК 1 - 9, ПК 2.3- 2.4
	1. Платежеспособность как следствие и внешнее проявление финансовой устойчивости		
	2. Расчет фактического и нормативного размеров маржи платежеспособности страховщика		
	3. Методика оценка платежеспособности страховой организации через рисковый капитал. Отечественная методика оценки платежеспособности страховой		

	<p>организации</p> <p>Зарубежная методика оценки платежеспособности страховой компании</p> <p>В том числе практических занятий</p> <p>1. Анализ платежеспособности страховой организации</p> <p>В том числе семинарских занятий</p> <p>1. План финансового оздоровления страховой организации</p>		
<p>Тема 2.4. Анализ финансовых результатов страховщика</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Анализ страховых операций</p> <p>2. Анализ финансовой устойчивости страховых операций</p> <p>3. Оценка финансовой устойчивости через точку финансового равновесия</p> <p>4. Анализ рентабельности страховых операций</p> <p>5. Себестоимость страховых операций</p> <p>В том числе практических занятий</p> <p>1. Анализ финансовых результатов страховой организации</p> <p>В том числе семинарских занятий</p> <p>1. Основные показатели эффективности продаж страховой организации</p>	12	ОК 1 - 9, ПК 2.3- 2.4
<p>Самостоятельная учебная работа при изучении МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)</p> <p>1. Значение финансового анализа деятельности страховых организаций при реализации функции государства как регулятора страхового рынка.</p> <p>2. Финансовый анализ и финансовое планирование деятельности страховой организации.</p> <p>3. Финансовый анализ и финансовый менеджмент страховой организации.</p> <p>4. Отечественные и зарубежные рейтинговые агентства. Рейтинговые классификации пяти ведущих рейтинговых агентств мира: A.V. Best Co, Standard&Poor's, Fitch IBCA, Moody's 48 13 Investor Service, Weiss Research Inc.</p> <p>5. Изменения в Правилах размещения страховых резервов, связанные с долей перестраховщиков — не резидентов РФ, принимаемой к покрытию страховых резервов.</p> <p>6. Влияние нестраховых факторов (инфляции, структуры страховой организации, конъюнктуры рынка и др.) на финансовую устойчивость страховой организации.</p> <p>7. Экономическое содержание технических страховых резервов и их роль в обеспечении финансовой устойчивости страховой организации.</p> <p>8. Перестрахование как способ обеспечения финансовой устойчивости страховых операций.</p> <p>9. Роль андеррайтинга в обеспечении качественной перестраховочной защиты страховой организации.</p>	34		

<p>10. Актуальность оценки финансовой надежности компании при выборе партнеров по перестраховочным операциям.</p> <p>11. Методы решения задачи оптимизации инвестиционного портфеля страховщика.</p> <p>12. Современное состояние спектра финансовых инструментов, из которых формируются инвестиционные портфели страховщиков.</p> <p>13. Современное состояние информационных технологий применительно к анализу финансового состояния страховых организаций. Сопоставление возможностей новейших компьютерных систем для автоматизации анализа финансового состояния страховых организаций.</p>		
<p>Производственная практика Виды работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение общей характеристики предприятия 2. Изучение документов по организации продаж страховых продуктов 3. Анализ эффективности продаж страховой организации 	2 нед.	ОК 1 - ОК 9, ПК 2.1-2.3
<p>Курсовой проект (работа)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розничные продажи в страховой компании 2. Процесс продаж в страховой компании 3. Планирование продаж страховых продуктов в страховой компании 4. Планирование продаж страховых продуктов (по имущественным видам страхования) 5. Планирование продаж страховых продуктов (по личным видам страхования) 6. Клиентоориентированная модель розничных продаж в страховании 7. Анализ основных показателей страховой компании в области продаж страховых продуктов 8. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж 9. Стратегический план продаж страховых продуктов 10. Оперативный план продаж страховых продуктов 11. Различные каналы продаж страховых продуктов 12. Ценовая стратегия в области розничных продаж страховой компании 13. Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж в страховой компании 14. Классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту 15. Классификация технологий продаж в розничном страховании: по уровню автоматизации 16. Коэффициент рентабельности канала продаж 17. Методики рейтинговой оценки страховых компаний 18. Организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, смешанная 19. Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж страховых продуктов 20. Классификация технологий продаж в розничном страховании: по отношению к договору страхования 21. Интернет-продажи страховых продуктов 	20	

Всего:	144	
---------------	-----	--

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ПМ. 02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ»

3.1. Материально-техническое обеспечение реализации программы

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

Прохождение учебной и производственной практики (по профилю специальности) проходит в страховых компаниях и организациях региона.

1. Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:

- переносная аудио и видеоаппаратура;
- комплект учебно-методической документации.

2. Оборудование лабораторий и рабочих мест лабораторий:

- переносная аудио и видеоаппаратура;
- комплект учебно-методической документации.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю специальности).

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- технические средства, в т.ч. компьютерные и телекоммуникационные,
- рабочее место специалиста,
- деловая документация,
- профессиональные компьютерные программы.

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.

3.1.1. Основные источники

1. Захарова, Н. А. Страховое дело : учебник для СПО / Н. А. Захарова. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 274 с. — ISBN 978-5-4488-0412-0, 978-5-4497-0378-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/90199.html>

2. Захарова, Н. А. Основы страховых отношений : учебное пособие для СПО / Н. А. Захарова. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 186 с. — ISBN 978-5-4486-0492-8, 978-5-4488-0224-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/79440.html>

3. Захарова, Н. А. Основы страхования и статистического учета в туризме : учебное пособие для СПО / Н. А. Захарова. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 212 с. — ISBN 978-5-4488-0468-7, 978-5-4497-0398-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93546.html>

4. Турчаева, И. Н. Страхование : учебное пособие / И. Н. Турчаева. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 360 с. — ISBN 978-5-4486-0215-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/72817.html>

3.1.1. Дополнительные источники

1. Организация страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик.. — Москва : Издательство Юрайт, 2019 — 230 с.

2. Скамай, Л. Г. Страхование дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020 — 322 с.
3. Тарасова, Ю. А. Страхование профессионального образования / Ю. А. Тарасова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020 — 235 с.
4. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020 — 506 с.

Нормативно-правовые акты:

- 1 Конституция Российской Федерации от 12.12.1993г. (с последующими дополнениями и изменениями).
- 2 Гражданский Кодекс РФ (часть первая) от 30.11. 1994г. No51-ФЗ (с последующими дополнениями и изменениями).
- 3 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 No 14-ФЗ (с последующими дополнениями и изменениями).
- 4 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 No 146-ФЗ (с последующими дополнениями и изменениями).
- 5 Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями).
- 6 Федеральный Закон РФ от 25.04.2002 No 41-ФЗ «Об обязательном страховании автогражданской ответственности владельцев транспортных средств» (с последующими изменениями и дополнениями).
- 7 Федеральный Закон РФ от 23.12.2003 No 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями).

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ПМ. 02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ
СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ»**

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	-участие в работе научно-студенческих обществ, -выступления на научно-практических конференциях, -участие во внеурочной деятельности связанной с будущей профессией, - высокие показатели производственной деятельности	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения дисциплины
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач, оценка их эффективности и качества	
ОК.3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- анализ профессиональных ситуаций; -решение стандартных и нестандартных профессиональных задач.	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	-эффективный поиск необходимой информации; -использование различных источников, включая электронные при изучении теоретического материала и прохождении различных этапов производственной практики	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные в профессиональной деятельности.	- использование в учебной и профессиональной деятельности различных видов программного обеспечения, в том числе специального, при оформлении и презентации всех видов работ	
ОК 6. Работать в коллективе, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	взаимодействие: - с обучающимися при проведении деловых игр, выполнении коллективных заданий, - с преподавателями, мастерами в ходе обучения, - с потребителями и коллегами в ходе производственной практики	

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчинённых), за результат выполнения заданий.	- самоанализ и коррекция результатов собственной деятельности при выполнении коллективных заданий (проектов), -ответственность за результат выполнения заданий.	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- планирование и качественное выполнение заданий для самостоятельной работы при изучении теоретического материала и прохождении различных этапов производственной практики ; - определение этапов и содержания работы по реализации самообразования	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	-адаптация к изменяющимся условиям профессиональной деятельности; -проявление профессиональной маневренности при прохождении различных этапов производственной практики	
ПК 2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.	- формирование стратегии разработки страховых продуктов; - составление стратегического плана продаж страховых продуктов	решение профессиональных ситуаций; текущий контроль практических занятий; оценка выполнения практических работ;
ПК 2.2 Организовывать розничные продажи.	- умение пользоваться источниками информации, методами и приемами анализа; - применение маркетинговых подходов в формировании клиент-ориентированной модели розничных продаж	экзамен квалификационный
ПК 2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании	- умение пользоваться источниками информации; - изложение последовательности действий при оформлении страхового случая; - демонстрация навыков консультирования клиентов	
ПК 2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта	- умение анализировать основные показатели страхового рынка; - оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации	