министерство образования и науки Амурской области

государственное профессиональное образовательное

автономное учреждение Амурской области

«Амурский колледж строительства и жилищно-коммунального хозяйства»

**Рабочая программа профессионального модуля**

**ПМ.02. Организация продаж страховых продуктов**

Специальность 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Количество часов по учебному плану 540

Программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) (базовой подготовки).

Организация-разработчик: ГПОАУ «Амурский колледж строительства и жилищно-коммунального хозяйства»

Разработчик:

Глуховцева Н.В., преподаватель высшей квалификационной категории

# **СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | СТР.4 |
| 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 6 |
| 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 7 |
| 4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 11 |
| 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) | 12 |

**1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ. 02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ**

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля (далее примерная программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 **«Страховое дело (по отраслям)»** (базовой подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация продаж страховых продуктов** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
2. ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.
3. ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
4. ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использованав дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовки в должности служащего агент страховой. Образование: Среднее (полное) общее. Опыт работы не требуется.

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

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

**иметь практический опыт:**

 - организации продаж страховых продуктов;

**уметь:**

- анализировать основные показатели страхового рынка;

- выявлять перспективы развития страхового рынка;

- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;

- формировать стратегию разработки страховых продуктов;

- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;

- составлять оперативный план продаж;

- рассчитывать бюджет продаж;

- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;

- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;

- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;

- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;

- определять перспективные каналы продаж;

- анализировать эффективность каждого канала;

- определять величину доходов и прибыли канала продаж;

- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;

- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;

- проводить анализ качества каналов продаж.

**знать:**

- роль и место розничных продаж в страховой компании;

- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;

- принципы планирования реализации страховых продуктов;

- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;

- принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;

- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;

- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;

- маркетинговые основы розничных продаж;

- методы определения целевых клиентских сегментов;

- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;

- порядок формирования ценовой стратегии;

- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;

- виды и формы плана продаж;

- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;

- методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;

- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;

- слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;

- модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;

- классификация технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;

- каналы розничных продаж в страховой компании;

- факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;

- 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.

**1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего – 540 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 468 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 312 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 156 часов;

учебной и производственной практики – 72 часа.

# **2. результаты освоения ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Код** | **Наименование результата обучения** |
| ПК 2.1. | Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж. |
| ПК 2.2. | Организовывать розничные продажи. |
| ПК 2.3. | Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании. |
| ПК 2.4. | Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта. |
| ОК 1. | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. |
| ОК 2. | Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество |
| ОК 3. | Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.  |
| ОК 4. | Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. |
| ОК 5.  | Использовать информационно-коммуникационные технологии 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. |
| ОК 10  | Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). |

**3. СТРУКТУРА и ПРИМЕРНОЕ содержание профессионального модуля**

**3.1. Тематический план профессионального модуля**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Коды профессиональных компетенций** | **Наименования разделов профессионального модуля** | **Всего часов** | **Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)** | **Практика** |
| **Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося** | **Самостоятельная работа обучающегося** | **Учебная,****часов** | **Производственная (по профилю специальности),****часов** |
| **Всего,****часов** | **в т.ч. лабораторные работы и практические занятия,****часов** | **в т.ч., курсовая работа (проект),****часов** | **Всего,****часов** | **в т.ч., курсовая работа (проект),****часов** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** |
| ПК 2.1.-2.2. | Раздел 1. Осуществление планирования и организации продаж в страховании (по отраслям) | 303 | 202 | 60 | - | 101 | - | - | - |
| ПК 2.3.-2.4. | Раздел 2. Осуществление анализа эффективности продаж (по отраслям) | 165 | 110 | 30 | - | 55 | - | - | - |
|  | Учебная практика | 36 |  | 36 |  |
|  | Производственная практика (по профилю специальности) | 36 |  | 36 |
|  | Всего: | 540 | 312 | 90 | - | 156 | - | 36 | 36 |

# **3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем** | **Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)** | **Объем часов** | **Уровень освоения** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| Раздел 1. Осуществление планирования и организации продаж в страховании (по отраслям) |  | 202 |  |
| МДК. 02.01. Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям) |  |  |  |
| Тема 2.1. Сущность и структура страхового рынка. Сегментация страхового рынка и позиционирование клиента. | Содержание | 106 |  |
| 1. | Этапы сбора, хранения и обработки информации при исследовании страхового рынка с применением специализированного программного обеспечения.  | 10 | 2 |
| 2. | Планирование деятельности страховой организации и определение состава материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации. | 10 | 2 |
| 3. | Сбор и анализ информации при исследовании потребительской мотивации на страховом рынке. | 10 | 2 |
| 4. | Прогнозирование поведения страхователей и способы снижения текучести кадров страховой организации. | 10 | 2 |
| 5 | Цели, задачи, виды планов в страховом маркетинге. | 10 | 2 |
| 6. | Сущность, элементы и назначение стратегического планирования в страховой организации. | 10 | 2 |
| 7. | Сущность, элементы и назначение оперативного планирования в страховой организации. | 16 | 2 |
| Практические занятия | 30 | 3 |
| 1. | Разработка системы показателей страхового рынка. |
| 2. | Анализ основных показателей страхового рынка. |
| 3. | Использование нормативно-правового базы про планировании деятельности страховой организации. |
| 4. | Определение перспектив развития страхового рынка. |
| 5. | Разработка системы маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж. |
| 6. | Принципы и основные положения учета имущества в страховых организациях. |
| 7. | Анализ нормативных актов, регулирующих отношения страховой организации и государства в области налогообложения. |
| 8. | Формирование стратегии разработки страховых продуктов. |
| Тема 2.2. Сущность и характеристика маркетинговых стратегий и технологическая последовательность бюджетирования в страховой организации. | Содержание | 96 |  |
| 1. | Цена как инструмент страхового маркетинга. | 10 | 2 |
| 2. | Стратегия и тактика ценовой политики в страховом бизнесе. | 12 | 2 |
| 3. | Маркетинговые факторы ценообразования. | 12 | 2 |
| 4. | Сущность страховых тарифов. Задачи и особенности актуарных расчетов. | 10 | 2 |
| 5. | Тарифная политика страховой организации. | 10 | 2 |
| 6. | Сущность, элементы и функции бюджетирования в страховой организации. | 12 | 2 |
| Практические занятия | 30 | 3 |
| 1. | Составление стратегического плана продаж страховых продуктов. |
| 2. | Использование информационных ресурсов для поиска, хранения и анализа информации при составлении стратегического плана продажи страховых продуктов. |
| 3. | Формирование организационной структуры розничных продаж. |
| 4. | Оформление документации в соответствии с нормативной базой и с использованием информационных технологий. |
| 5. | Составление оперативного плана продаж. |
| 6. | Разработка системы показателей бюджета продаж. |
| 7. | Расчет показателей бюджета продаж. |
| Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1.Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по страховой тематике (по вопросам параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем).Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.Проработка нормативно-правовой базы и инструктивного материала по темам раздела. Рассмотрение особенностей страховой услуги и факторов, влияющих на цену страховой услуги.Изменения потребительских предпочтений в зависимости от состояния экономики и доходов населенияПримерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:Разработка схем-конспектов для систематизации закрепления учебного материала.Подготовка сообщений на следующие темы: Основные показатели страхового рынка; Особенности страхового продукта как специфического товара; Факторы, влияющие на цену страховой услуги; Структура страховой премии; Порядок оценки систем внутреннего контроля с страховой организации.Решение типовых задач по изученному теоретическому материалу.Разработка организационной структуры розничных продаж. | 101 |  |
| Всего | 303  |  |
| Учебная практика*.* Виды работ:Расчет бюджета продаж.Определение перспективных каналов продаж.Расчет коэффициентов рентабельности деятельности страховщика.Проведение анализа качества каналов продаж.Определять величину доходов и прибыли канала продаж. | 36 |  |
| Производственная практика(по профилю специальности)Виды работ:Составление оперативного плана продаж.Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж. Анализ эффективности каждого канала.Контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения.Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации. | 36 |
| Всего | 72 |

# **4. условия реализации программы ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

# **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы модуля предполагает наличие учебного кабинетов: «Страхового дела», «Бухгалтерского учета и аудита в страховых организациях», «Страхового права» и лаборатории «Учебная страховая организация».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета: посадочные места по количеству обучающихся, рабочее место преподавателя, комплект учебных пособий, схемы, таблицы, графики и др.

Технические средства обучения: компьютеры с лицензионным программным обеспечением, мультимедиапроектор, интерактивная доска, электронный учебник.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную и производственную практику, которые рекомендуется проводить концентрированно.

# **4.2. Информационное обеспечение обучения**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

Основные источники:

1. Страхование: учебник / под ред. Т.А. Федоровой. – 3-е изд. – М.: Магистр, 2008. – 1006 с.
2. Страховой маркетинг: учеб. пособие для студентов вузов /Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 503.
3. Страхование: учебник / под ред. Л.А. Орналюк-Малицкой, С.Ю. Яновой. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 828 с. – Серия: Основы наук.

Дополнительные источники:

1. Страхование: экономика, организация, управление: [учебник для вузов]: в 2 т. / СПбГУ, экон. факультет; под ред. Г.В. Черновой. – Москва: «Экономика», 2010. – (Учебники экономического факультета СПбГУ.)
2. Страховой менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов /Н.Н. Никулина, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 703.
3. Бороненкова С.А., Буянова Т.И. Бухгалтерский учет и экономический анализ в страховых организациях: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2010. – 478 с. + CD-R – (Высшее образование).
4. Страховое право: учебник для студ. вузов / под ред. В.В. Шахова, В.Н. Григорьева, А.Н. Кузбагарова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2011. – 399 ч. (Серия «Dura lex, sed lex»).

# **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Занятия проводятся в кабинетах и лаборатории, оснащенных необходимым учебным, методическим, программным и др. обеспечением.

Обязательным условием допуска к учебной и производственной практике является получение необходимых знаний в рамках профессионального модуля «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании».

При работе над курсовой работой (проектом) обучающимся оказываются консультации.

# **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» и специальности «Страховое дело (по отраслям)».

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Инженерно-педагогический состав: дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Экономика организации», «Статистика», «Бухгалтерский учет в страховых организациях», «Налоги и налогообложение», «Аудит страховых организаций».

# **5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты****(освоенные профессиональные компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** | **Формы и методы контроля и оценки** |
| Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж. | Роль и место розничных продаж в страховой компании;содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;принципы планирования реализации страховых продуктов;нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;маркетинговые основы розничных продаж;методы определения целевых клиентских сегментов;основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;порядок формирования ценовой стратегии.  | Текущий контроль в форме:опроса;защиты практических занятий;контрольных работ по темам МДК.Экзамен по каждому МДК.Зачет по учебной и производственной практике.Экзамен по профессиональному модулю. |
| Организовывать розничные продажи. | Теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;виды и формы плана продаж;взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;методы разработки плана и бюджета продаж: 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; |
| Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании. | Классификация технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;каналы розничных продаж в страховой компании;факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж; |
| Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта. | Способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;основные показатели эффективности продаж;порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;качественные показатели эффективности каналов продаж. |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты****(освоенные общие компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** | **Формы и методы контроля и оценки** |
| Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. | Демонстрация интереса к будущей профессии. | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| 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 эффективности и качества выполнения.  |
| Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.  | Решение стандартных и нестандартных задач;нести за них ответственность.  |
| Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. | Эффективный поиск необходимой информации;использование различных источников, включая электронные.  |
| Использовать информационно-коммуникационные технологии профессиональной деятельности. | Работа на компьютерах (в том числе в сети) с использованием соответствующего программного обеспечения. |
| Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.  | Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения. |
| Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий. | Самоанализ и коррекция результатов собственной работы. |
| Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. | Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля. |
| Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности. | Изучение и анализ инноваций в области создания и продвижения страховых продуктов. |
| Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей). | Применение полученных знаний при исполнении воинской обязанности (для юношей). |