

**АННОТАЦИИ РАБОЧИХ ПРОГРАММ УЧЕБНЫХ ДИСЦИПЛИН
ПОДГОТОВКИ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ
38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)**

Блок / компонент	Наименование дисциплины	Содержание дисциплины (аннотация)	Трудоёмкость (часы)	компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения
ОГСЭ.00 Общий гуманитарный и социально-экономический цикл			775 (517)	
ОГСЭ.01	Основы философии	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППСЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины.</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучающегося следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	62 (48)	ОК 1-9

		<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</p> <p><u>уметь:</u></p> <p>ориентироваться в наиболее общих философских проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основах формирования культуры гражданина и будущего специалиста;</p> <p><u>знать:</u></p> <p>основные категории и понятия философии; роль философии в жизни человека и общества; основы философского учения о бытии; сущность процесса познания; основы научной, философской и религиозной картин мира; об условиях формирования личности, свободе и ответственности за сохранение жизни, культуры, окружающей среды; о социальных и этических проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий;</p> <p>Вид промежуточной аттестации – зачет.</p> <p>Наименование разделов дисциплины:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Введение 2. Основные идеи истории мировой философии от античности до новейшего времени. 3. Человек – сознание – познание. 4. Духовная жизнь человека (наука, религия, искусство). 5. Социальная жизнь. 		
ОГСЭ.02	История	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых</p>	62 (48)	ОК 1-9

		<p>учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</p> <p><u>уметь:</u> ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире; выявлять взаимосвязь отечественных, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных проблем;</p> <p><u>знать:</u> основные направления развития ключевых регионов мира на рубеже веков (XX и XXI вв.); сущность и причины локальных, региональных, межгосударственных конфликтов в конце XX - начале XXI вв.; основные процессы (интеграционные, поликультурные, миграционные и иные) политического и экономического развития ведущих государств и регионов мира; назначение ООН, НАТО, ЕС и других организаций и основные направления их деятельности; о роли науки, культуры и религии в сохранении и укреплении национальных и государственных</p>		
--	--	---	--	--

		<p>традиций; содержание и назначение законов и иных нормативных правовых актов мирового и регионального значения;</p> <p>Вид промежуточной аттестации – зачет.</p> <p>Наименование разделов дисциплины:</p> <p><i>Введение</i></p> <p>1. <i>От Новой истории к новейшей.</i></p> <p>2. <i>Россия и мир в конце XX – начале XXI века.</i></p>		
ОГСЭ.03	Иностранн ый язык	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	138 (118)	ОК 1-9 ПК 1.1 - 1.10, 2.3, 4.1 - 4.6

		<p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p> <p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</p> <p><u>уметь:</u> общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы; переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности; самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас;</p> <p><u>знать:</u> лексический (1200-1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности;</p> <p>Вид промежуточной аттестации – зачет, контрольные работы.</p> <p>Наименование разделов дисциплины:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вводно-коррективный курс. 2. Страноведение. Великобритания. 3. Страноведение. США. 4. Средства массовой информации Великобритании и 		
--	--	---	--	--

		США. 5. Гостиничное обслуживание.		
ОГСЭ.04	Физическая культура	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППСЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины:</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</p> <p><u>уметь:</u> использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей;</p> <p><u>знать:</u> о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни.</p> <p>Вид промежуточной аттестации - зачеты.</p> <p>Наименование разделов дисциплины:</p> <p>Введение. Физические способности человека и их развитие.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Легкая атлетика. 2. Гимнастика. 3. Лыжная подготовка. 4. Спортивные игры (волейбол). 5. Спортивные игры (баскетбол). 6. Общая физическая подготовка. 	236 (118)	ОК 2 ОК 3 ОК 6 ОК 9
ОГСЭ.05	Русский	Рабочая программа учебной дисциплины	96	ОК 1-9

	<p>язык и культура речи</p>	<p>разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины.</p> <p><i>Требования к уровню освоения содержания дисциплины.</i></p> <p><u>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</u></p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p><i>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</i></p> <p><u><i>уметь:</i></u></p> <p>строить свою речь в соответствии с языковыми и этическими нормами; анализировать свою речь с точки зрения ее нормативности, уместности и</p>	<p>(64)</p>	
--	------------------------------------	---	-------------	--

		<p>целесообразности; устранять ошибки и недочеты в своей устной и письменной речи; пользоваться словарями русского языка.</p> <p><u>знать:</u> различия между языком и речью; функции языка как средства формирования и трансляции мысли; нормы русского литературного языка; специфику устной и письменной речи; правила продуцирования текстов разных деловых жанров.</p> <p>Содержание дисциплины: <i>Язык и речь. Понятие культуры речи. Фонетика. Фонетические единицы языка (фонемы). Орфоэпические нормы. Варианты русского литературного произношения. Лексика и фразеология. Слово и его лексическое значение. Активный и пассивный состав языка. Русская лексика с точки зрения происхождения. Русская лексика с точки зрения сферы употребления. Фразеология. Словари русского языка. Словообразование. Способы словообразования. Части речи. Самостоятельные части речи. Нормы употребления местоимений и числительных. Трудные случаи употребления форм глаголов, наречий, причастий, деепричастий. Служебные части речи. Синтаксис. Основные синтаксические единицы. Простое и осложнённое предложения. Сложносочинённое, сложноподчинённое и бессоюзное сложное предложения. Нормы русского правописания. Принципы русской орфографии. Принципы русской пунктуации. Прямая и косвенная речь. Текст. Стили речи. Текст и его структура. Функциональные стили литературного языка. Научный и официально-деловой стили речи. Публицистический стиль речи.</i></p> <p>Формы контроля: Контрольная работа.</p>		
ОГСЭ.06	Социальная психология.	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых</p>	96 (64)	ОК 1-9

		<p>учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины.</p> <p><i>Требования к уровню освоения содержания дисциплины.</i></p> <p><u>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</u></p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p><i>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</i></p> <p><i>знать:</i> основные термины и понятия в социальной психологии; методики и техники социально-психологических исследований; формирование общественного мнения; способы социально-психологического отражения социальной действительности; общение и взаимодействие индивидов и групп; особенности и методы прикладных социально-психологических исследований; основные виды отклоняющегося поведения; механизм формирования отклоняющегося поведения; основы семейной психологии; основы возникновения конфликтов и возможные механизмы выхода из конфликтных ситуаций; методологические основы современной отечественной и зарубежной социальной психологии; основные направления, подходы,</p>		
--	--	--	--	--

		<p>теории в социальной психологии и современные тенденции развития социально-психологического знания; основные категории и понятия социальной психологии; основные социально-психологические факты и их интерпретацию; методы изучения личности в различных социокультурных средах; систему знаний о закономерностях психического развития; факторах, способствующих личностному росту; систему знаний о закономерностях общения и способах управления индивидом и группой; проблемы семьи и семейного воспитания.</p> <p><u>уметь:</u> применять на практике методы и техники социально-психологических исследований; использовать методы и техники коммуникативных и перцептивных навыков воздействия, разрешения конфликтов и конфликтных ситуаций; владеть навыками общения и проводить мини – тренинги по работе с конфликтами, работы с навыками (нравственными, коммуникативными и т.д.), управлять взаимоотношениями в группе и людьми; владеть системой теоретических знаний по основным разделам социальной психологии; владеть профессиональным языком предметной области знаний, уметь корректно выражать и аргументировано обосновывать положения предметной области знаний.</p> <p>Наименование разделов дисциплины: <i>Теоретико-методологические основы социальной психологии.</i> <i>Социальная психология общения и взаимодействия людей.</i> <i>Психология личности.</i> <i>Прикладные отрасли социальной психологии.</i></p> <p>Вид промежуточной аттестации – зачет</p>		
ОГСЭ.07	Основы социологии и политологии	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППСЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и</p>	85 (57)	ОК 1-9

		<p>дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины.</p> <p><i>Требования к уровню освоения содержания дисциплины.</i></p> <p><u>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</u></p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p><i>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</i></p> <p><u><i>уметь:</i></u></p> <p>понимать механизм возникновения и разрешения социальных конфликтов; различать основные социальные институты, обеспечивающие воспроизводство социальных отношений; составить анкету для социологического опроса; провести социологическое исследование на микроуровне (в группе); сделать анализ социологического исследования и выработать практические рекомендации; понимать современную политическую ситуацию в России и мире, сравнивать политические проблемы в различных регионах мира, применяя теоретические знания; различать формы государственного устройства; понимать значение демократии для жизни общества; формировать собственную политическую культуру, чтобы</p>		
--	--	---	--	--

		<p>применять политологические знания в повседневной жизни и своей профессиональной деятельности; ориентироваться в основных направлениях политической мысли.</p> <p><u>знать:</u></p> <p>основные социологические понятия курса социологии; основные этапы развития социологической мысли и современные направления социологической теории; особенности процесса социализации личности, формы регуляции и саморегуляции социального поведения; иметь представление о социальной структуре, социальном расслоении, социальном взаимодействии и об основных социальных институтах общества; методы эмпирического познания социальной действительности; основополагающие понятия о предмете, базовых категориях, методах, функциях политической науки; о политических системах общества в России и мире в целом; о сущности политической власти, институтах государства, гражданского общества, субъектах политики, политических процессах в обществе, политической культуре и международных отношениях.</p> <p>Наименование разделов дисциплины:</p> <p><i>Социально-экономические основы политики.</i></p> <p><i>Политическая жизнь общества.</i></p> <p><i>Система научного знания.</i></p> <p><i>Социальная динамика.</i></p> <p><i>Социальная структура.</i></p> <p>Вид промежуточной аттестации – контрольная работа.</p>		
ЕН. 00 Математический и общий естественнонаучный цикл			174 (116)	
ЕН.01.	Математика	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППСЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины</p>	69 (46)	ОК 2-5 ПК 2.4, ПК 3.3

		<p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</p> <p><u>уметь:</u> решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности;</p> <p><u>знать:</u> значение математики в профессиональной деятельности и при освоении ППССЗ; основные математические методы решения прикладных задач в области профессиональной деятельности; основные понятия и методы математического анализа, дискретной математики, линейной алгебры, теории комплексных чисел, теории вероятностей и математической статистики; основы интегрального и дифференциального исчисления;</p> <p>Вид промежуточной аттестации – контрольная работа.</p> <p>Наименование разделов дисциплины:</p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Линейная алгебра и аналитическая геометрия.</i> – <i>Математический анализ.</i> – <i>Комплексные числа.</i> – <i>Теория вероятностей. Математическая статистика.</i> – <i>Дискретная математика.</i> 		
ЕН.02.	Информационные технологии в профессиональной деятельности	Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной	76 (48)	ОК 1-5 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.4, 3.1 - 3.3, 4.1 - 4.6

		<p>дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые</p>		
--	--	---	--	--

		<p>операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p> <p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>В результате изучения дисциплины студент должен:</p> <p><u>уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации; обрабатывать текстовую и табличную информацию; использовать деловую графику и мультимедиа-информацию; создавать презентации; применять антивирусные средства защиты информации; читать (интерпретировать) интерфейс; специализированного программного обеспечения, находить контекстную помощь, работать с документацией; применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки банковской информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями; пользоваться автоматизированными системами делопроизводства; применять методы и средства защиты банковской информации; <p><u>знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> основные методы и средства обработки, хранения; передачи и накопления информации; основные компоненты компьютерных сетей; принципы пакетной передачи данных, организацию межсетевое взаимодействия; назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения; технологии поиска информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"(далее - сеть Интернет); принципы защиты информации от несанкционированного доступа; правовые аспекты использования информационных технологий и программного обеспечения; основные понятия автоматизированной обработки информации; 		
--	--	--	--	--

		<p>основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности.</p> <p>Вид промежуточной аттестации – зачет.</p> <p>Наименование разделов дисциплины:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Информационные технологии. – Инструментарий информационных технологий для решения задач права и социального обеспечения. – Информационные системы в области права и социального обеспечения. – Телекоммуникационные технологии. Защита информации. 		
П.00 Профессиональный цикл			2237 (1491)	
ОП.ОО Общепрофессиональные дисциплины			945 (630)	
ОП.01.	Экономика организации.	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППСЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины.</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное</p>	72 (48)	ОК 2 - 5, 7 ПК 2.1, 2.4, 3.3

		<p>планирование розничных продаж. ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта. ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации. В результате изучения дисциплины студент должен: <u>уметь:</u> определять организационно-правовые формы организаций; планировать деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; рассчитывать по принятой методологии основные технико-экономические показатели деятельности организации; находить и использовать необходимую экономическую информацию; <u>знать:</u> сущность организации как основного звена экономики отраслей; основные принципы построения экономической системы организации; управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования; организацию производственного и технологического процессов; состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; способы экономии ресурсов, энергосберегающие технологии; механизмы ценообразования, формы оплаты труда; основные технико-экономические показатели деятельности организации и методику их расчета; аспекты развития отрасли, организацию хозяйствующих субъектов в рыночной экономике; Вид промежуточной аттестации – экзамен. Наименование разделов дисциплины: – Организация в условиях рыночной экономики. – Производственные ресурсы предприятия. – Основные показатели деятельности организации.</p>		
ОП.02.	Статистика	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия</p>	48 (32)	ОК 2 - 5 ПК 2.1, 2.4, 3.3, 4.5

		<p>реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины.</p> <p>Вид промежуточной аттестации – контрольная работа.</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>В результате изучения дисциплины студент должен:</p> <p><u>уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> собирать и регистрировать статистическую информацию; проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения; выполнять расчёты статистических показателей и формулировать основные выводы; осуществлять комплексный анализ изучаемых социально-экономических явлений и процессов, с использованием средств вычислительной техники; <p><u>знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> предмет, метод и задачи статистики; общие основы статистической науки; принципы организации государственной статистики; современные тенденции развития статистического учёта; основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации; основные формы и виды действующей статистической отчетности; 		
--	--	---	--	--

		<p>технику расчёта статистических показателей, характеризующих социально-экономические явления;</p> <p>Вид промежуточной аттестации – зачет.</p> <p>Наименование разделов дисциплины: <i>Введение в статистику.</i> <i>Статистические показатели и техника их расчета.</i> <i>Организация государственной статистической отчетности.</i></p>		
ОП.03.	Менеджмент	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены</p>	48 (32)	ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.3, 4.1, 4.6

		<p>технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>В результате изучения дисциплины студент должен:</p> <p><u>уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> планировать и организовывать работу подразделения; формировать организационные структуры управления; разрабатывать мотивационную политику организации; применять в профессиональной деятельности приемы делового и управленческого общения; принимать эффективные решения, используя систему методов управления; учитывать особенности менеджмента (по отраслям); <p><u>знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> сущность и характерные черты современного менеджмента, историю его развития; особенности менеджмента в области профессиональной деятельности (по отраслям); внешнюю и внутреннюю среду организации; цикл менеджмента; процесс принятия и реализации управленческих решений; функции менеджмента в рыночной экономике: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта; систему методов управления; методику принятия решений; стили управления, коммуникации, делового общения; <p>Вид промежуточной аттестации – зачет.</p>		
--	--	--	--	--

		<p>Наименование разделов дисциплины:</p> <p>1. Основы менеджмента.</p> <p>2. Структура организации. Внешняя и внутренняя среда организации.</p> <p>3. Цикл менеджмента.</p>		
ОП.04.	Документационное обеспечение управления	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных</p>	48 (32)	ОК 2, 4, 8 ПК 1.1 - 1.10, 2.2, 2.3, 3.1, 3.2, 4.4, 4.5

		<p>продаж в розничном страховании. ПК 2.2. Организовывать розничные продажи. ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании. ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции. ПК 3.2. Вести учет страховых договоров. ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты. ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</p> <p><u>уметь:</u> оформлять документацию в соответствии с нормативной базой, в том числе используя информационные технологии; осуществлять автоматизацию обработки документов; унифицировать системы документации; осуществлять хранение и поиск документов; осуществлять автоматизацию обработки документов; использовать телекоммуникационные технологии в электронном документообороте;</p> <p><u>знать:</u> понятие, цели, задачи и принципы делопроизводства; основные понятия документационного обеспечения управления; системы документационного обеспечения управления; классификацию документов; требования к составлению и оформлению документов; организацию документооборота: прием, обработку, регистрацию, контроль, хранение документов, номенклатуру дел;</p> <p>Вид промежуточной аттестации – контрольная работа.</p> <p>Наименование разделов дисциплины:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие, цели, задачи и принципы делопроизводства. 2. Основные понятия документационного обеспечения управления. 3. Система документационного обеспечения управления. 4. Классификация документов. Требования к составлению и оформлению документов. 5. Организация документооборота. 		
ОП.05.	Правовое обеспечение профессиональной деятельности и	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППСЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной</p>	57 (38)	ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.4, 3.1 - 3.3, 4.1 - 4.6

		<p>дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины.</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p>		
--	--	---	--	--

		<p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p> <p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</p> <p><u>уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> использовать необходимые нормативные правовые документы; защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданским процессуальным и трудовым законодательством; анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения; <p><u>знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> основные положения Конституции Российской Федерации; права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации; понятие правового регулирования в сфере профессиональной деятельности; законодательные акты и иные нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности; организационно-правовые формы юридических лиц; правовое положение субъектов предпринимательской деятельности; права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности; порядок заключения трудового договора и основания для его прекращения; правила оплаты труда; роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения; 		
--	--	--	--	--

		<p>право граждан на социальную защиту; понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника; виды административных правонарушений и административной ответственности; нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров; Вид промежуточной аттестации – зачет. Наименование разделов дисциплины: 1. <i>Право и законодательство.</i> 2. <i>Право и экономика.</i> 3. <i>Труд и социальная защита.</i></p>		
ОП.06	Финансы, денежное обращение и кредит	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины.</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины: Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций: ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий. 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.</p>	57 (38)	ОК 5, 7 ПК 1.1 - 1.10, 3.3

		<p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</p> <p><u>уметь:</u></p> <p>оперировать кредитно-финансовыми понятиями и категориями, ориентироваться в схемах построения и взаимодействия различных сегментов финансового рынка;</p> <p>рассчитывать денежные агрегаты и анализировать показатели, связанные с денежным обращением;</p> <p>анализировать структуру государственного бюджета, источники финансирования дефицита бюджета;</p> <p>составлять сравнительную характеристику различных ценных бумаг по степени доходности и риска;</p> <p><u>знать:</u></p> <p>сущность финансов, их функции и роль в экономике;</p> <p>принципы финансовой политики и финансового контроля;</p> <p>законы денежного обращения, сущность, виды и функции денег;</p> <p>основные типы и элементы денежных систем, виды денежных реформ;</p> <p>структуры кредитной и банковской систем, функции банков и классификацию банковских операций;</p> <p>цели, типы и инструменты денежно-кредитной политики;</p> <p>структуру финансовой системы, принципы функционирования бюджетной системы и основы бюджетного устройства;</p> <p>виды и классификации ценных бумаг, особенности функционирования первичного и вторичного рынков ценных бумаг;</p> <p>характер деятельности и функции профессиональных участников рынка ценных бумаг;</p> <p>кредит и кредитную систему в условиях рыночной экономики;</p> <p>особенности и отличительные черты развития кредитного дела и денежного обращения в России на основных этапах формирования ее экономической системы;</p> <p>Вид промежуточной аттестации –зачет, контрольная работа.</p> <p>Наименование разделов дисциплины:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие о финансах и финансовой системе, управлении финансами. 2. Структура кредитной и банковской системы. 3. Функционирования первичного и вторичного рынка ценных бумаг. 4. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения. 		
ОП. 07.	Бухгалтерский учет в страховых	Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной	57 (38)	ОК 2 - 5 ПК 2.1, 2.2, 3.1 -

	<p>организация х</p>	<p>дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины.</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины</p> <p>В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие компетенции:</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</p> <p><u>уметь:</u></p> <p>ориентироваться в плане счетов страховой организации, понимать оформление хозяйственных операций деятельности страховых организаций; составлять документы аналитического и синтетического учета; использовать данные бухгалтерской отчетности в страховой деятельности;</p> <p><u>знать:</u></p> <p>понятие, основные задачи и принципы бухгалтерского учета; основные стандарты бухгалтерского учета, применяемые в страховых организациях; план счетов и учетную политику страховых организаций;</p>	<p>3.3</p>
--	--	--	------------

		<p>основные положения учета имущества и обязательств в страховых организациях; формы бухгалтерской отчетности страховых организаций; Вид промежуточной аттестации – зачет, контрольная работа. Наименование разделов дисциплины: <i>Понятие, основные задачи и принципы бухгалтерского учета.</i> <i>Значения и задачи бухгалтерского учета в страховых организациях. Принципы организации бухгалтерских служб.</i> <i>Бухгалтерские документы. Регистры аналитического и синтетического учета.</i> <i>Учет бланков строгой отчетности.</i> <i>Основные стандарты бухгалтерского учета, применяемые в страховых организациях.</i> <i>Основные стандарты бухгалтерского учета, применяемые в страховых организациях.</i> <i>Основные различия РСБУ с международными стандартами финансовой отчетности.</i> <i>План счетов и учетная политика страховых организаций.</i> <i>План счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности. Особенности плана счетов бухгалтерского учета финансово - хозяйственной деятельности страховой организации.</i> <i>Задачи и значение учетной политики для страховой организации. Формирование и оформление избранной учетной политики.</i> <i>Основные положения учета имущества и обязательств в страховых организациях.</i> <i>Учет активов страховой организации.</i> <i>Учет пассивов страховой организации.</i> <i>Учет расчетов страховой организации.</i> <i>Формирование финансового результата в страховой компании.</i> <i>Формы бухгалтерской отчетности страховых организаций.</i> <i>Отчетность страховой организации.</i> <i>Состав бухгалтерской отчетности страховых организаций и порядок ее формирования.</i></p>		
<p>ОП.08.</p>	<p>Налоги и налогообложение</p>	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов,</p>	<p>57 (38)</p>	<p>ОК 2, 4, 5 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.4, 3.3, 4.4</p>

		<p>основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины.</p> <p>Требования к результатам освоения дисциплины:</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p> <p>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</p> <p><u>уметь:</u></p> <p>ориентироваться в действующем налоговом законодательстве Российской Федерации; понимать сущность и порядок расчетов налогов;</p> <p><u>знать:</u></p> <p>Налоговый кодекс Российской Федерации; нормативные правовые акты, регулирующие отношения организации и государства в области налогообложения;</p>		
--	--	---	--	--

		<p>экономическую сущность налогов; принципы построения и элементы налоговых систем; виды налогов в Российской Федерации и порядок их расчетов; Вид промежуточной аттестации – экзамен, контрольная работа. Наименование разделов дисциплины: 1. Законодательство о налогах и сборах Российской Федерации. 2. Налоги и сборы Российской Федерации.</p>		
ОП.09.	Аудит в страховых организаций	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППСЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины.</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины</p> <p>В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие компетенции:</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>В результате изучения дисциплины обучающийся должен: <u>уметь:</u></p>	42 (28)	ОК 2-5 ПК 2.1 - 2.2, 3.1 - 3.3

		<p>ориентироваться в нормативном правовом регулировании аудиторской деятельности в Российской Федерации;</p> <p>способствовать проведению аудиторских проверок в страховых организациях;</p> <p><i>знать:</i></p> <p>основные принципы аудиторской деятельности;</p> <p>нормативное правовое регулирование аудиторской деятельности в Российской Федерации;</p> <p>основные процедуры аудиторской проверки страховых организаций;</p> <p>порядок оценки систем внутреннего и внешнего аудита страховых организаций;</p> <p>Вид промежуточной аттестации – экзамен.</p> <p>Наименование разделов дисциплины:</p> <p><i>Основы аудиторской деятельности в Российской Федерации.</i></p> <p><i>Сущность и содержание аудиторской деятельности.</i></p> <p><i>Нормативно-правовое регулирование аудиторской деятельности.</i></p> <p><i>Общие подходы и особенности при проведении аудиторской проверки страховой организации.</i></p> <p><i>Организация подготовки проведения аудита.</i></p> <p><i>Планирование аудита.</i></p> <p><i>Оценка рисков аудита.</i></p> <p><i>Система внутреннего контроля страховой организации.</i></p> <p><i>Методы и процедуры в процессе проведения аудита страховой организации.</i></p> <p><i>Аудит специфических объектов страховой организации.</i></p> <p><i>Взаимоотношения различных субъектов при проведении аудита.</i></p> <p><i>Сопутствующие аудиту услуги.</i></p> <p><i>Аудиторское заключение.</i></p> <p><i>Контроль работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов.</i></p> <p><i>Контроль качества работы в аудите.</i></p> <p><i>Противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.</i></p> <p><i>Противодействие коррупции в ходе аудиторской деятельности.</i></p>		
ОП.09.	Страховое дело	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов,</p>	114 (76)	ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.4, 3.1 - 3.3, 4.1 - 4.6

		<p>основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины.</p> <p>Основной целью курса страхового дела является формирование знаний о страховом праве как отрасли национальной правовой системы России, представляющей совокупность финансово-правовых норм, регулирующих общественные отношения, складывающиеся в процессе организации и функционирования страхования. В этих целях в программе предусмотрено рассмотрение места страхового права в системе Российской Федерации; управления, государственного управления, исполнительная власти; понятия страхового права, предмета и метода страхования; соотношения страхового права с другими отраслями права; системы страхового права; правовых норм; источников страхового права; страховых правовых отношений; субъектов страхового права; ответственности по страховому праву; соотношения страхового права и законности; страховое право зарубежных стран. Задачами курса являются: раскрытие места и значения страхового права в правовом регулировании общественных отношений.</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины:</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж</p>		
--	--	---	--	--

		<p>и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p> <p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>В результате изучения дисциплины «Страховое дело» обучающийся должен:</p> <p><u>уметь:</u> использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования; оценивать страховую стоимость; устанавливать страховую сумму; рассчитывать страховую премию; выявлять особенности страхования в зарубежных странах;</p> <p><u>знать:</u> сущность и значимость страхования; страховую терминологию; формы и отрасли страхования; страховую премию как основную базу доходов</p>		
--	--	--	--	--

		<p>страховщика; основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; медицинское страхование; основные виды страхования ответственности, перестрахование; особенности страхования в зарубежных странах; Вид промежуточной аттестации – экзамен. Наименование разделов дисциплины:</p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Экономическая сущность страхования.</i> – <i>Основные понятия и термины, применяемые в страховании.</i> – <i>Классификация и формы проведения страхования.</i> – <i>Организация страхового дела.</i> – <i>Основные виды имущественного страхования.</i> – <i>Основные виды личного страхования.</i> – <i>Медицинское страхование.</i> – <i>Страхование ответственности.</i> – <i>Перестрахование.</i> <p><i>Особенности страхования в зарубежных странах.</i></p>		
ОП.11.	Безопасность жизнедеятельности	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины:</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	102 (68)	ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.4, 3.1 - 3.3, 4.1 - 4.6

		<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p> <p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p>		
--	--	--	--	--

		<p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</p> <p><u>уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> организовывать и проводить мероприятия по защите работников и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций; предпринимать профилактические меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и быту; использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения; применять первичные средства пожаротушения; ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной специальности; применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной специальностью; владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы; оказывать первую помощь; <p><u>знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России; основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и быту; принципы снижения вероятности их реализации; основы военной службы и обороны государства; задачи и основные мероприятия гражданской обороны; способы защиты населения от оружия массового поражения; меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах; организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке; основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в которых имеются военно-учетные специальности, родственные специальностям СПО; область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы; порядок и правила оказания первой помощи. <p>Вид промежуточной аттестации – зачет.</p> <p>Наименование разделов дисциплины:</p>		
--	--	---	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> – <i>Чрезвычайные ситуации мирного и военного времени.</i> – <i>Основы военной службы.</i> – <i>Основы медицинских знаний и здорового образа жизни.</i> 		
ОП.12.	Статистика страхового рынка	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины:</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских</p>	84 (56)	ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.4, 3.1 - 3.3, 4.1 - 4.6

		<p>продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p> <p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</p> <p><u>Знать:</u> Способы сбора и обработки данных; Методики расчета показателей статистики страхования и страхового; Статистический инструментарий, необходимый для решения поставленных экономических задач.</p> <p><u>Уметь:</u> Обосновывать актуальность, теоретическую и практическую значимость выбранного направления исследования; Собирать, анализировать и интерпретировать необходимую информацию, содержащуюся в различных формах отчетности и прочих отечественных и зарубежных источниках для проведения самостоятельных исследований, используя широкий</p>		
--	--	--	--	--

		<p>статистический инструментарий; На основе проведенных статистических исследований принимать стратегические решения на микро- и макроуровне; <u>Владеть:</u> Навыками сбора, анализа необходимых данных для проведения исследований, выбора и применения инструментальных средств для их обработки; Навыками использования статистического инструментария для проведения самостоятельных исследований; Навыками экономической интерпретации результатов, полученных отечественными и зарубежными исследователями, выявления перспективных направлений, составлением программ исследований; Навыками принятия организационно-управленческих решений и готовностью нести за них ответственность; Навыками оценивания эффективности проведенных исследований с учетом фактора неопределенности. Вид промежуточной аттестации – экзамен. Наименование разделов дисциплины:</p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Страховой рынок как объект статистического исследования.</i> – <i>Методологические аспекты статистического анализа рынка страхования.</i> – <i>Многомерный статистический анализ рынка страхования.</i> – <i>Эконометрическое моделирование развития страхового рынка.</i> 		
<p>ОП.13.</p>	<p>Страховое право</p>	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины:</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность</p>	<p>75 (50)</p>	<p>ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.4, 3.1 - 3.3, 4.1 - 4.6</p>

		<p>и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p>		
--	--	---	--	--

		<p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</p> <p><u>уметь:</u> применять правовое регулирование отношений по страхованию в страховой деятельности; ориентироваться в основных понятиях страхового права; выделять объекты и субъекты страхового правоотношения; заключать договора страхования на правовой основе; выделять отдельные виды страхования; учитывать процедуры государственного надзора за страховой деятельностью;</p> <p><u>знать:</u> характеристику правового регулирования отношений по страхованию; основные понятия страхового права; формы и виды страхования; объекты и субъекты страхового правоотношения; порядок заключения договоров страхования; государственный надзор за страховой деятельностью; отдельные виды страхования.</p> <p>Вид промежуточной аттестации – зачет.</p> <p>Наименование разделов дисциплины:</p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Характеристика правового регулирования отношений по страхованию;</i> – <i>Основные понятия страхового права;</i> – <i>Формы и виды страхования;</i> – <i>Объекты и субъекты страхового правоотношения;</i> – <i>Порядок заключения договоров страхования;</i> – <i>Государственный надзор за страховой деятельностью.</i> 		
<p>ОП.14.</p>	<p>Эффективное поведение на рынке труда</p>	<p>Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место учебной дисциплины в структуре ППССЗ, цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины); структуру и примерное содержание учебной дисциплины (объем учебной дисциплины и виды учебной работы, тематический план и содержание учебной дисциплины); условия реализации дисциплины (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень</p>	<p>84 (56)</p>	<p>ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.4, 3.1 - 3.3, 4.1 - 4.6</p>

		<p>рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения дисциплины</p> <p>Требования к уровню освоения содержания дисциплины:</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p>		
--	--	---	--	--

		<p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p> <p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>В результате изучения дисциплины обучающийся должен:</p> <p><u>уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать изменения, происходящие на рынке труда, и учитывать их в своей профессиональной деятельности; - строить план карьеры с учетом значимых для него факторов личной и профессиональной самореализации; - определять личные и профессиональные цели и пути их реализации; - организовывать собственную проектную деятельность в сфере карьеры и личностного развития; - составлять резюме; - оценивать предложения о работе; - эффективно использовать полученные теоретические знания при поиске работы. <p><u>знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - основные понятия дисциплины; - реальную ситуацию на рынке труда; - содержание понятия «карьера» типологии карьеры, стратегии карьерного роста; - основы проектирования карьерного и профессионального роста, личностного развития; - основные этапы трудоустройства - принципы составления резюме; - этапы карьеры и их специфику; - правовые аспекты взаимоотношения с работодателем; - правила поведения в организации. <p>Вид промежуточной аттестации – зачет.</p> <p>Наименование разделов дисциплины:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Основные понятия, принципы и направления анализа рынка труда; – Тенденция развития мира 		
--	--	--	--	--

		<p>профессий;</p> <ul style="list-style-type: none"> – Тенденция карьерного роста; – Способы поиска работы; – Технология трудоустройства; – Правовое и документационное обеспечение трудоустройства. 		
ПМ.00 Профессиональные модули			1292 (861)	
ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании			429 (286)	
МДК. 01.01	Посредничес кие продажи страховых продуктов (по отраслям)	<p>Рабочая программа междисциплинарного курса разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место МДК в структуре ППССЗ, цели и задачи МДК – требования к результатам освоения); структуру и примерное содержание междисциплинарного курса (объем междисциплинарного курса и виды учебной работы, тематический план и содержание междисциплинарного курса); условия реализации междисциплинарного курса (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения междисциплинарного курса.</p> <p>Требования к уровню освоения содержания междисциплинарного курса:</p> <p>Процесс изучения междисциплинарного курса направлен на формирование у обучаемого следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов</p>	143 (95)	ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10

		<p>команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>В результате изучения междисциплинарного курса обучающийся должен:</p> <p><u>иметь практический опыт:</u> реализации различных технологий розничных продаж в страховании;</p> <p><u>уметь:</u> рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; разрабатывать системы стимулирования агентов; рассчитывать комиссионное вознаграждение; осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней; проводить переговоры по развитию банковского страхования; выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему; разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; составлять проект бизнес-плана открытия точки</p>		
--	--	--	--	--

		<p>розничных продаж; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; подготавливать письменное обращение к клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы; осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования; организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов; контролировать эффективность использования интернет-магазина; <u>знать:</u> способы планирования развития агентской сети в страховой компании; порядок расчета производительности агентов; этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными; понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании; принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента; модели выплаты комиссионного вознаграждения; способы привлечения брокеров; нормативную базу страховой компании по работе с брокерами; понятие банковского страхования; формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет; сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы; порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников; теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж; маркетинговый анализ открытия точки продаж; научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании; содержание технологии продажи полисов на рабочих местах; модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; теоретические основы создания базы данных</p>		
--	--	--	--	--

		<p>потенциальных и существующих клиентов; способы создания системы обратной связи с клиентом; психологию и этику телефонных переговоров; предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании; особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности; продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам; аутсорсинг контакт-центра; способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; принципы создания организационной структуры персональных продаж; теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги; факторы роста интернет-продаж в страховании; интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж; требования к страховым интернет-продуктам; принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.</p> <p>Вид отчетности – экзамен.</p> <p>Наименование междисциплинарного курса: <i>Реализация технологии агентских продаж.</i> <i>Страховой агент: содержание понятия, цели, задачи, функции, типы, технологии работы. Этапы работы страхового агента: поиск клиента, подготовка к визиту, выявление потребностей клиента, аргументация и представление определенных страховых услуг, преодоление возражений, техническая подготовка договора, заключение страхового договора, обеспечение регулярных контактов со страхователем, их содержание. Права, обязанности и ответственность страхового агента. Требования к уровню культуры, квалификации, личным качествам страхового агента.</i> <i>Страховые агентства: содержание понятия, цели, задачи, особенности функционирования в условиях современного рынка. Основные этапы работы страхового агентства: оценка рейтинга страховых компаний, формирование клиентской базы, заключение договора на оказание юридических и информационных услуг, предложение услуг юриста по решению спорных вопросов, предложение перечня популярных страховых компаний с пакетом дополнительных услуг, их содержание. Технология развития продаж через агентства. План продаж страховых продуктов: назначение, содержание, показатели оценки. Методы разработки плана продаж: метод прогноза, метод экстраполяции, нормативный метод, метод капитализации.</i> <i>Агентская сеть: содержание понятия, цели</i></p>		
--	--	---	--	--

		<p>создания, особенности функционирования. Принципы управления агентской сетью. Виды агентских сетей (простое агентство, пирамидальная структура, многоуровневая сеть) и их обобщенная характеристика. Методики страхового менеджмента в части планирования развития агентских сетей (метод DOME, SWOT – анализ).</p> <p>Корпоративная культура страховой компании (агентства, точки розничной продажи). Этический и эстетический аспекты работы страховщика. Преимущества и недостатки командной работы. Основные факторы успеха эффективной командной работы. Технологии психологического воздействия на клиента страховой компании. Мотивация труда сотрудников и экономических партнеров страховой компании.</p> <p>Оценка эффективности агентской сети. Расчет затрат (инвестиций) на развитие агентской сети. Оценка объема агентских продаж, необходимого для возврата инвестиций (в виде агентских платежей за проданные полисы). Обоснование количества работающих агентов, необходимого для достижения запланированных результатов. Управленческие решения по вопросам выбора стратегий и перспектив развития агентской сети в условиях современной конкурентной среды.</p> <p>Реализация технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами</p> <p>Страховой брокер: содержание понятия, цели, задачи, отличия от страхового агента. Общие и профессиональные компетенции страхового брокера. Требования к качеству работы брокера. Этапы технологии брокерских продаж. Децентрализованная и децентрализованная модели организации технологии брокерских продаж.</p> <p>Реализация технологии банковских продаж</p> <p>Мотивы совместной бизнес-деятельности страховщиков и банков. Рекомендации при проведении переговоров с банком с целью: заключения агентского соглашения, взаимодействия на основе кооперации, создания «финансового супермаркета».</p> <p>Преимущества и недостатки совместной работы страховщиков и банков. Выбор страховых и банковских продуктов. Классификация страховых и банковских продуктов для банковского страхования (сопутствующие, связанные, интегрированные, банковские продукты). Программы банковского страхования. Формирование базы данных банковских продуктов с т.з. их привлекательности для страховщика.</p> <p>Реализация технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>Сетевые посреднические продажи: содержание понятия, виды сетевых посредников (автосалоны, почта, банки, предприятия, туристические фирмы, предприятия розничной торговли, жилищно-эксплуатационные организации), цели, задачи,</p>		
--	--	---	--	--

		<p><i>особенности. Система подготовки персонала страховой компании, специализирующегося на сетевых посреднических продажах. Особенности процесса обучения персонала технологии сетевых посреднических продаж. Методики обучения. Психологические проблемы, возникающие при обучении сотрудников различных сетевых посредников. Понятие и разновидности трансферта технологии в регионы (региональный, межрегиональный, межгосударственный, транснациональный).</i></p>		
<p>МДК. 01.02</p>	<p>Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)</p>	<p>Рабочая программа междисциплинарного курса разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место междисциплинарного курса в структуре ППССЗ, цели и задачи междисциплинарного курса – требования к результатам освоения междисциплинарного курса); структуру и примерное содержание междисциплинарного курса (объем междисциплинарного курса и виды учебной работы, тематический план и содержание междисциплинарного курса); условия реализации междисциплинарного курса (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения междисциплинарного курса.</p> <p>Требования к уровню освоения содержания междисциплинарного курса</p> <p>Процесс изучения междисциплинарного курса направлен на формирование следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития,</p>	<p>144 (96)</p>	<p>ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10</p>

		<p>заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>В результате изучения междисциплинарного курса обучающийся должен:</p> <p><u>иметь практический опыт:</u> реализации различных технологий розничных продаж в страховании;</p> <p><u>уметь:</u> рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; разрабатывать системы стимулирования агентов; рассчитывать комиссионное вознаграждение; осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней; проводить переговоры по развитию банковского страхования; выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему; разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные</p>		
--	--	--	--	--

		<p>сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; подготавливать письменное обращение к клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы; осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования; организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов; контролировать эффективность использования интернет-магазина;</p> <p><u>знать:</u> способы планирования развития агентской сети в страховой компании; порядок расчета производительности агентов; этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными; понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании; принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента; модели выплаты комиссионного вознаграждения; способы привлечения брокеров; нормативную базу страховой компании по работе с брокерами; понятие банковского страхования; формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет; сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы; порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников; теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж; маркетинговый анализ открытия точки продаж; научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании; содержание технологии продажи полисов на рабочих местах; модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; способы создания системы обратной связи с клиентом; психологию и этику телефонных переговоров;</p>		
--	--	--	--	--

		<p>предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании; особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности; продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам; аутсорсинг контакт-центра; способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; принципы создания организационной структуры персональных продаж; теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги; факторы роста интернет-продаж в страховании; интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж; требования к страховым интернет-продуктам; принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.</p> <p>Наименование разделов междисциплинарного курса:</p> <p><i>Технология прямых офисных продаж</i></p> <p><i>Точка розничных продаж, дополнительный офис продаж: цели создания, задачи, функции. Бизнес-план открытия точки розничных продаж. Персонал (элементы ролевой игры: обучение, методическое и документационное сопровождение новых агентов). Материально-техническая база страховой компании точки розничных продаж и дополнительных офисов продаж страховых продуктов и услуг. Организация АРМ и программного обеспечения сотрудников. Особенности планировки и интерьера офисов продаж. Реализация технологии продаж полисов на рабочих местах.</i></p> <p><i>«ПРМ»: содержание технологии, цели и задачи применения, преимущества и недостатки. Система контроля за ходом и результатами реализации ПРМ. Варианты учета качества информационной базы участников страховых отношений. Разработка продуктовой линейки, продуктового портфеля, комплексных программ страхования для технологии «ПРМ». Ассортимент страховых продуктов по участию в социальном пакете, по способу расчета, по уровню автоматизации, по сложности.</i></p> <p><i>Технология телефонных продаж и «DirectMarketing».</i></p> <p><i>«CRM»-система: содержание понятия, цели, задачи, элементы структуры, возможности. Преимущества и недостатки CRM-системы. Технология телефонных продаж как составная часть CRM-стратегии страховой компании. Материально-техническое обеспечение деятельности контакт-центра. Система менеджмента контакт-центра (далее «callcenter») страховой компании. Преимущества и недостатки работы «callcenter» страховой компании.</i></p>		
--	--	--	--	--

		<p><i>Программное обеспечение деятельности «callcenter». Квалификационные требования к персоналу «callcenter». Система набора, отбора, обучения персонала «callcenter». Особенности управления персоналом «callcenter». Технологии продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам: стратегии, этапы, правила и закономерности успешных продаж, проблематика, направления совершенствования.</i></p> <p><i>Технология персональных продаж в розничном страховании.</i></p> <p><i>Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов: содержание понятия, особенности, преимущества, недостатки. Типы организационной структуры управления персональными продажами. Типы и формы корпоративных программ обучения клиентских менеджеров. Система набора, отбора, обучения, контроля работы персональных клиентских менеджеров страховой компании. Процесс реализации технологии персональных продаж. Формирование базы данных по ключевым клиентам. Сбор, обработка, анализ информации по клиентам страховой компании. Социальные сети как площадка для активизации продаж страховых продуктов.</i></p> <p>Вид отчетности – экзамен, контрольная работа.</p>		
<p>МДК. 01.03.</p>	<p>Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)</p>	<p>Рабочая программа междисциплинарного курса разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место междисциплинарного курса в структуре ППССЗ, цели и задачи междисциплинарного курса – требования к результатам освоения междисциплинарного курса); структуру и примерное содержание междисциплинарного курса (объем междисциплинарного курса и виды учебной работы, тематический план и содержание междисциплинарного курса); условия реализации междисциплинарного курса (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения междисциплинарного курса.</p> <p>Требования к уровню освоения содержания междисциплинарного курса</p> <p>Процесс изучения междисциплинарного курса направлен на формирование следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и</p>	<p>142 (95)</p>	<p>ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10</p>

		<p>нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>В результате изучения междисциплинарного курса обучающийся должен:</p> <p><u>иметь практический опыт:</u> реализации различных технологий розничных продаж в страховании;</p> <p><u>уметь:</u> рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; разрабатывать системы стимулирования агентов; рассчитывать комиссионное вознаграждение; осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;</p>		
--	--	---	--	--

		<p>проводить переговоры по развитию банковского страхования;</p> <p>выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;</p> <p>обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему;</p> <p>разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</p> <p>оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;</p> <p>составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</p> <p>проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;</p> <p>выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;</p> <p>осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;</p> <p>реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;</p> <p>подготавливать письменное обращение к клиенту;</p> <p>вести телефонные переговоры с клиентами;</p> <p>осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</p> <p>организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;</p> <p>осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;</p> <p>организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;</p> <p>обновлять данные и технологии интернет-магазинов;</p> <p>контролировать эффективность использования интернет-магазина;</p> <p><u>знать:</u></p> <p>способы планирования развития агентской сети в страховой компании;</p> <p>порядок расчета производительности агентов;</p> <p>этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;</p> <p>понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;</p> <p>принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;</p> <p>модели выплаты комиссионного вознаграждения;</p> <p>способы привлечения брокеров;</p> <p>нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;</p> <p>понятие банковского страхования;</p> <p>формы банковских продаж:</p> <p>агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;</p> <p>сетевых посредников:</p> <p>автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;</p> <p>порядок разработки и реализации технологий продаж</p>		
--	--	--	--	--

		<p>полисов через сетевых посредников; теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж; маркетинговый анализ открытия точки продаж; научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании; содержание технологии продажи полисов на рабочих местах; модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; способы создания системы обратной связи с клиентом; психологию и этику телефонных переговоров; предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании; особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности; продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам; аутсорсинг контакт-центра; способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; принципы создания организационной структуры персональных продаж; теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги; факторы роста интернет-продаж в страховании; интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж; требования к страховым интернет-продуктам; принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.</p> <p>Наименование разделов междисциплинарного курса:</p> <p><i>«Internet»-продажи в страховании. Содержание понятия, сущность, цели и задачи интернет-страхования. Основные этапы развития интернет-страхования. Функциональные особенности сайтов. Типология сайтов и интернет-магазинов страховых компаний. Основные каналы «Internet» продвижения. Понятие и социально-экономическая сущность каналов продвижения (каналов коммуникации). Основные типы «Internet»-каналов: «seo», контекстная реклама, банерная и тизерная реклама. Основные типы «Internet»-каналов: «SMM», каталоги и агрегаторы, доски объявлений. Основные типы «Internet»-каналов: форумы и профессиональные сообщества, блоги, «email»- рассылки, партнерский маркетинг. Особенности каналов продвижения (коммуникации). Специфика работы с каждым</i></p>		
--	--	---	--	--

		<p>каналом коммуникации с точки зрения «Internet»-маркетинга.</p> <p>Основные маркетинговые показатели «Internet»-продаж.</p> <p>Понятие и социально-экономическая сущность двухшаговой модели продаж в сети «Internet», модели «leadgeneration» (лидогенерации), конверсии в рамках интернет-магазина страховой компании.</p> <p>Понятие и экономическая сущность «CTR» (коэффициент кликабельности) и значение применения индекса возврата инвестиций ROI в системе анализа «Internet»-продаж.</p> <p>«Internet»-продажи страховых полисов.</p> <p>Сущность, особенности организации и управления продажами страховых полисов через сеть «Internet». Интернет-заявка. Интернет-платеж. Использование «CRM»-систем в рамках интернет-продаж страховых продуктов.</p> <p>Интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж. «Web»-аналитика интернет-магазина страховой компании.</p> <p>Ассортимент и формы позиционирования страховых интернет-услуг. Методы и особенности консультирования клиентов интернет-магазина страховых компаний.</p> <p>Вид отчетности – зачет.</p> <p>Вид отчетности за модуль – экзамен квалификационный.</p>		
ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов			209	
			(139)	
МДК. 02.01.	Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	<p>Рабочая программа междисциплинарного курса разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место междисциплинарного курса в структуре ППССЗ, цели и задачи междисциплинарного курса – требования к результатам освоения междисциплинарного курса); структуру и примерное содержание междисциплинарного курса (объем междисциплинарного курса и виды учебной работы, тематический план и содержание междисциплинарного курса); условия реализации междисциплинарного курса (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения междисциплинарного курса.</p> <p>Для освоения междисциплинарного курса обучающиеся используют знания, умения, сформированные в ходе изучения дисциплин базовой части профессионального цикла:</p> <p>Требования к уровню освоения междисциплинарного курса</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование</p>	104 (69)	ОК 1 - 9 ПК 2.1 - 2.4

		<p>следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>В результате изучения междисциплинарного курса студент должен:</p> <p><u>иметь практический опыт:</u> организации продаж страховых продуктов;</p> <p><u>уметь:</u> 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</p>		
--	--	--	--	--

		<p>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; <u>знать:</u> 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, каналную, 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;</p>		
--	--	---	--	--

		<p>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> <p>Вид отчетности – экзамен.</p> <p>Наименование разделов междисциплинарного курса:</p> <p><i>Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям).</i></p> <p><i>Принципы составления стратегического плана продаж.</i></p> <p><i>Страховой маркетинг: понятия и цель.</i></p> <p><i>Маркетинговая стратегия страховщика.</i></p> <p><i>Исследование страхового рынка в системе маркетинга. Сегментация страхового рынка.</i></p> <p><i>Инструменты сегментации. Основные потребительские группы на российском страховом рынке. Анализ основных показателей страхового рынка. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж.</i></p> <p><i>Составление стратегического плана продаж страховых продуктов.</i></p> <p><i>Организация продаж страховых продуктов.</i></p> <p><i>Страховой продукт: понятие структура свойства.</i></p> <p><i>Методика разработки страхового продукта (по отраслям). Цена и жизненный цикл страхового продукта. Страховой продукт с точки зрения маркетинга. Сущность и функции бюджета страховых организаций. Этапы бюджетирования.</i></p> <p><i>Особенности составления проекта бюджета.</i></p> <p><i>Методы разработки плана и бюджета продаж.</i></p> <p><i>Организационная структура розничных продаж страховой компании.</i></p>		
<p>МДК. 02.02.</p>	<p>Анализ эффективности продаж (по отраслям)</p>	<p>Рабочая программа междисциплинарного курса разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место междисциплинарного курса в структуре ППССЗ, цели и задачи междисциплинарного курса – требования к результатам освоения междисциплинарного курса); структуру и примерное содержание междисциплинарного курса (объем междисциплинарного курса и виды учебной работы, тематический план и содержание междисциплинарного курса); условия реализации междисциплинарного курса (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения междисциплинарного курса.</p>	<p>105 (70)</p>	<p>ОК 1 - 9 ПК 2.1 - 2.4</p>

		<p>Для освоения междисциплинарного курса обучающиеся используют знания, умения, сформированные в ходе изучения дисциплин базовой части профессионального цикла:</p> <p>Требования к уровню освоения междисциплинарного курса</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>В результате изучения междисциплинарного курса студент должен:</p> <p><u>иметь практический опыт:</u> организации продаж страховых продуктов;</p> <p><u>уметь:</u> 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;</p>		
--	--	---	--	--

		<p>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; <u>знать:</u> 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, каналную, 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;</p>		
--	--	---	--	--

		<p>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> <p>Вид отчетности – зачет, контрольная работа.</p> <p>Наименование разделов междисциплинарного курса:</p> <p><i>Анализ эффективности продаж (по отраслям).</i> <i>Анализ эффективности организационных структур продаж</i> <i>Содержание и последовательность осуществления финансового анализа. Анализ финансовых результатов. Анализ финансового состояния. Анализ эффективности организационных структур продаж. Классификация технологий продаж в розничном страховании, каналы продаж факторы выбора. Основные показатели эффективности продаж. Анализ расходов страховой организации.</i> <i>Финансовые результаты страховой организации по каналам продаж.</i> <i>Состав доходов страховой компании в зависимости от организации по каналам продаж. Состав расходов страховой организации в зависимости от каналов продаж. Понятие прибыли. Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж. Анализ расходов страховой организации. Коэффициент рентабельности канала продаж и вида страхования в целом. Качественные показатели эффективности каналов продаж.</i></p> <p>Вид отчетности за модуль – экзамен квалификационный.</p>		
		ПМ.03. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)	309 (206)	
МДК. 03.01.	Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)	<p>Рабочая программа междисциплинарного курса разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место междисциплинарного курса в структуре ППССЗ, цели и задачи междисциплинарного курса – требования к результатам освоения междисциплинарного курса); структуру и примерное содержание междисциплинарного курса (объем междисциплинарного курса и виды учебной работы,</p>	144 (96)	ОК 1 - 9 ПК 3.1 - 3.3

		<p>тематический план и содержание междисциплинарного курса); условия реализации междисциплинарного курса (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения междисциплинарного курса.</p> <p>Для освоения междисциплинарного курса обучающиеся используют знания, умения, сформированные в ходе изучения дисциплин базовой части профессионального цикла:</p> <p>Требования к уровню освоения междисциплинарного курса</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>В результате изучения междисциплинарного курса студент должен:</p> <p><u>иметь практический опыт:</u> сопровождения договоров страхования;</p> <p><u>уметь:</u> подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров</p>		
--	--	--	--	--

		<p>страхования;</p> <ul style="list-style-type: none"> согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам; осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде; осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив; контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок; выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; вести страховую отчетность; анализировать заключенные договоры страхования; рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании; на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе"; проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования; <p><u>знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> типовые формы договоров страхования и страховых полисов; систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами; порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; виды и специфику специализированного программного обеспечения; способы учета договоров страхования; учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения; порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде); порядок контроля сроков действия договоров; состав страховой отчетности; порядок оформления страховой отчетности; научные подходы к анализу заключенных договоров страхования; порядок расчета и управления убыточностью, способы 		
--	--	---	--	--

		<p>управления убыточностью "на входе"; возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения; возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.</p> <p>Вид отчетности –зачет.</p> <p>Наименование разделов междисциплинарного курса:</p> <p><i>Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям).</i></p> <p><i>Оформление и сопровождение договоров страхования. Содержание договора страхования. Существенные условия договора страхования. Порядок составления типовых договоров страхования. Дополнительные соглашения. Принципы нумерации (кодификации) договоров страхования.</i></p> <p><i>Сопровождение договоров страхования. Порядок определения страховых сумм, страховой стоимости, страховых премий по договорам страхования.</i></p> <p><i>Составление типовых договоров страхования (по отраслям).</i></p> <p><i>Заполнение типовых договоров страхования и сопутствующих материалов.</i></p> <p><i>Форма и виды договора страхования.</i></p> <p><i>Права и обязанности сторон по договору страхования.</i></p> <p><i>Порядок составления дополнительного соглашения к типовому договору страхования.</i></p> <p><i>Расчет страховых сумм, страховых премий и определение страховой стоимости по договорам страхования.</i></p> <p><i>Ввод договоров страхования в базу данных.</i></p> <p><i>Специализированное программное обеспечение страховой деятельности компаний. Основные принципы построения автоматизированной системы по учету договоров страхования. Принципы работы с базами данных. Ввод данных. Изменение информации по договорам. Архивирование. Резервное копирование. Удаленный доступ. Импорт/экспорт данных.</i></p> <p><i>Обновление версий. Администрирование Ввод данных «слепым» десятипальцевым методом. Клавиатурные тренажеры.</i></p> <p><i>Работа с программным обеспечением по вводу договоров страхования.</i></p> <p><i>Работа с программным обеспечением по изменению информации в договорах страхования в связи с прекращением действия договора страхования, изменения страховой суммы, пакета рисков, срока действия договора страхования и др.</i></p> <p><i>Работа с программным обеспечением по архивированию данных.</i></p> <p><i>Работа с программным обеспечением по резервному копированию данных.</i></p> <p><i>Работа с программным обеспечением по импорту/экспорту данных.</i></p> <p><i>Работа с программным обеспечением по обновлению версии программного обеспечения.</i></p>		
--	--	--	--	--

		<p><i>Работа с программным обеспечением по администрированию базы данных.</i></p> <p><i>Работа с программой клавиатурным тренажером.</i></p>		
<p>МДК. 03.02.</p>	<p>Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)</p>	<p>Рабочая программа междисциплинарного курса разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место междисциплинарного курса в структуре ППССЗ, цели и задачи междисциплинарного курса – требования к результатам освоения междисциплинарного курса); структуру и примерное содержание междисциплинарного курса (объем междисциплинарного курса и виды учебной работы, тематический план и содержание междисциплинарного курса); условия реализации междисциплинарного курса (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения междисциплинарного курса.</p> <p>Для освоения междисциплинарного курса обучающиеся используют знания, умения, сформированные в ходе изучения дисциплин базовой части профессионального цикла:</p> <p>Требования к уровню освоения междисциплинарного курса</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены</p>	<p>165 (110)</p>	<p>ОК 1 - 9 ПК 3.1 - 3.3</p>

		<p>технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>В результате изучения междисциплинарного курса студент должен:</p> <p><u>иметь практический опыт:</u> сопровождения договоров страхования;</p> <p><u>уметь:</u> подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам; осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде; осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив; контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок; выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; вести страховую отчетность; анализировать заключенные договоры страхования; рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании; на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе"; проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;</p> <p><u>знать:</u> типовые формы договоров страхования и страховых полисов; систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами; порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; виды и специфику специализированного</p>		
--	--	--	--	--

		<p>программного обеспечения; способы учета договоров страхования; учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения; порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде); порядок контроля сроков действия договоров; состав страховой отчетности; порядок оформления страховой отчетности; научные подходы к анализу заключенных договоров страхования; порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе"; возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения; возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования. Вид отчетности – зачет, курсовая работа. Наименование разделов междисциплинарного курса: <i>Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям).</i> <i>Учет договоров страхования.</i> <i>Способы учета договоров страхования. Порядок контроля сроков уплаты страховых взносов. Порядок контроля сроков действия договоров страхования.</i> <i>Хранение договоров страхования.</i> <i>Работа с программным обеспечением (База данных страховой компании). Отбор договоров страхования с помощью поисковой системы базы данных страховой организации по различным признакам: по сроку действия договора страхования, по сроку уплаты страховых взносов, по реквизитам страхователя, по номеру договора и т.д.</i> <i>Анализ заключенных договоров страхования. Состав страховой отчетности. Анализ заключенных договоров. Анализ страхового портфеля страховой организации. Аналитические показатели продаж страховой компании.</i> <i>Расчет аналитических показателей продаж страховой компании.</i> Вид отчетности за модуль – экзамен квалификационный.</p>		
ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков)			345 (230)	
МДК.04.01.	Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)	<p>Рабочая программа междисциплинарного курса разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место междисциплинарного курса в структуре ППССЗ, цели и задачи междисциплинарного курса – требования к результатам освоения междисциплинарного курса); структуру и примерное содержание междисциплинарного курса (объем междисциплинарного курса и виды учебной работы,</p>	105 (70)	ОК 1 - 9 ПК 4.1 - 4.6

		<p>тематический план и содержание междисциплинарного курса); условия реализации междисциплинарного курса (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения междисциплинарного курса.</p> <p>Для освоения междисциплинарного курса обучающиеся используют знания, умения, сформированные в ходе изучения дисциплин базовой части профессионального цикла:</p> <p>Требования к уровню освоения междисциплинарного курса</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p> <p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению</p>		
--	--	--	--	--

		<p>страхового мошенничества.</p> <p>В результате изучения междисциплинарного курса студент должен:</p> <p><u>иметь практический опыт:</u> сопровождения договоров страхования;</p> <p><u>уметь:</u> подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам; осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде; осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив; контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок; выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; вести страховую отчетность; анализировать заключенные договоры страхования; рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании; на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе"; проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;</p> <p><u>знать:</u> типовые формы договоров страхования и страховых полисов; систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами; порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; виды и специфику специализированного программного обеспечения; способы учета договоров страхования; учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения; порядок персонифицированного учета расчетов со</p>		
--	--	--	--	--

		<p>страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде); порядок контроля сроков действия договоров; состав страховой отчетности; порядок оформления страховой отчетности; научные подходы к анализу заключенных договоров страхования; порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе"; возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения; возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования. Вид отчетности – зачет. Наименование разделов междисциплинарного курса: <i>Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям).</i> <i>Оформление документов по страховому случаю. Документы необходимые для оформления страхового случая. Порядок работы с документами. Принципы нумерации (кодификации) выплатных дел. Контроль сроков рассмотрения документов по страховому случаю. Сопровождение выплатных дел. Журнал убытков страховой организации. Внутренняя отчетность.</i> <i>Заполнение документов для оформление страхового случая.</i> <i>Составление журнала убытков.</i> <i>Ввод данных по убыткам в базу данных.</i> <i>Программное обеспечение. Принципы работы с базами данных. Ввод данных.</i> <i>Работа с программным обеспечением по вводу убытков.</i></p>		
<p>МДК.04.02.</p>	<p>Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)</p>	<p>Рабочая программа междисциплинарного курса разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место междисциплинарного курса в структуре ППССЗ, цели и задачи междисциплинарного курса – требования к результатам освоения междисциплинарного курса); структуру и примерное содержание междисциплинарного курса (объем междисциплинарного курса и виды учебной работы, тематический план и содержание междисциплинарного курса); условия реализации междисциплинарного курса (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения междисциплинарного курса. Для освоения междисциплинарного курса обучающиеся используют знания, умения, сформированные в ходе изучения дисциплин базовой части профессионального цикла:</p>	<p>105 (70)</p>	<p>ОК 1 - 9 ПК 4.1 - 4.6</p>

		<p>Требования к уровню освоения междисциплинарного курса</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p> <p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>В результате изучения междисциплинарного курса студент должен:</p> <p><u>иметь практический опыт:</u> сопровождения договоров страхования;</p> <p><u>уметь:</u> подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи</p>		
--	--	--	--	--

		<p>клиентам;</p> <p>осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;</p> <p>использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;</p> <p>осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;</p> <p>проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;</p> <p>осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;</p> <p>осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;</p> <p>контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;</p> <p>выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;</p> <p>вести страховую отчетность;</p> <p>анализировать заключенные договоры страхования;</p> <p>рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;</p> <p>на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе";</p> <p>проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;</p> <p><u>знать:</u></p> <p> типовые формы договоров страхования и страховых полисов;</p> <p>систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;</p> <p>порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;</p> <p>способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;</p> <p>виды и специфику специализированного программного обеспечения;</p> <p>способы учета договоров страхования;</p> <p>учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;</p> <p>порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);</p> <p>порядок контроля сроков действия договоров;</p> <p>состав страховой отчетности;</p> <p>порядок оформления страховой отчетности;</p> <p>научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;</p> <p>порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";</p> <p>возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;</p> <p>возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.</p>		
--	--	---	--	--

		<p>Вид отчетности – зачет.</p> <p>Наименование разделов междисциплинарного курса:</p> <p><i>Правовое регулирование страховых выплат.</i></p> <p><i>Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям).</i></p> <p><i>Оформление документов для компетентных органов.</i></p> <p><i>Компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая.</i></p> <p><i>Список документов и порядок их оформления для предоставления в компетентные органы при наступлении страхового случая. Порядок оформления официального запроса, официального письма и других документов.</i></p> <p><i>Составление типовых запросов в компетентные органы.</i></p> <p><i>Оформление документов для компетентных органов.</i></p> <p><i>Порядок оформления официального запроса, официального письма и других документов.</i></p> <p><i>Мошенничество в страховании. Страховое мошенничество на территории РФ. Основные виды страхового мошенничества при принятии риска на страхование. Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае. Пробелы в законодательстве. Анализ документов по страховому случаю на предмет страхового мошенничества.</i></p> <p><i>Методы борьбы со страховым мошенничеством.</i></p> <p><i>Действия государства в борьбе со страховым мошенничеством. Страховое мошенничество в других странах ЕС.</i></p> <p><i>Работа с документами по страховому случаю.</i></p> <p><i>Составление запроса на трассологическое исследование.</i></p> <p><i>Страховое мошенничество в других странах ЕС.</i></p> <p><i>Методы борьбы со страховым мошенничеством.</i></p>		
<p>МДК.04.03.</p>	<p>Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям).</p>	<p>Рабочая программа междисциплинарного курса разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место междисциплинарного курса в структуре ППССЗ, цели и задачи междисциплинарного курса – требования к результатам освоения междисциплинарного курса); структуру и примерное содержание междисциплинарного курса (объем междисциплинарного курса и виды учебной работы, тематический план и содержание междисциплинарного курса); условия реализации междисциплинарного курса (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения междисциплинарного курса.</p> <p>Для освоения междисциплинарного курса обучающиеся используют знания, умения, сформированные в ходе изучения дисциплин базовой</p>	<p>135 (90)</p>	<p>ОК 1 - 9 ПК 4.1 - 4.6</p>

		<p>части профессионального цикла:</p> <p>Требования к уровню освоения междисциплинарного курса</p> <p>Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:</p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p> <p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p> <p>В результате изучения междисциплинарного курса студент должен:</p> <p><u>иметь практический опыт:</u> сопровождения договоров страхования;</p> <p><u>уметь:</u> подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; осуществлять передачу полностью оформленных</p>		
--	--	---	--	--

		<p>договоров страхования продавцам для передачи клиентам;</p> <p>осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;</p> <p>использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;</p> <p>осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;</p> <p>проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;</p> <p>осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;</p> <p>осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;</p> <p>контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;</p> <p>выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;</p> <p>вести страховую отчетность;</p> <p>анализировать заключенные договоры страхования;</p> <p>рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;</p> <p>на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе";</p> <p>проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;</p> <p><u>знать:</u></p> <p> типовые формы договоров страхования и страховых полисов;</p> <p> систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;</p> <p> порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;</p> <p> способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;</p> <p> виды и специфику специализированного программного обеспечения;</p> <p> способы учета договоров страхования;</p> <p> учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;</p> <p> порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);</p> <p> порядок контроля сроков действия договоров;</p> <p> состав страховой отчетности;</p> <p> порядок оформления страховой отчетности;</p> <p> научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;</p> <p> порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";</p> <p> возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;</p> <p> возможные причины отказа страхователя от</p>		
--	--	--	--	--

		<p>перезаключения и продления договоров страхования.</p> <p>Вид отчетности – зачет.</p> <p>Наименование разделов междисциплинарного курса:</p> <p><i>Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям).</i></p> <p><i>Организация и проведение экспертизы. Организация и проведение экспертизы пострадавшего объекта.</i></p> <p><i>Документы, регистрирующие результаты экспертизы и порядок работы с ними.</i></p> <p><i>Заполнение направления на экспертизу.</i></p> <p><i>Оценка ущерба и определение величины страхового возмещения. Основные методы оценки величины ущерба. Определение величины страхового возмещения. Основные факторы, влияющие на величину страхового возмещения.</i></p> <p><i>Расчет величины страхового возмещения на основе экспертного исследования.</i></p> <p><i>Порядок оценки ущерба и величины страхового возмещения.</i></p> <p><i>Факторы, влияющие на величину страхового возмещения.</i></p> <p><i>Структура ущерба.</i></p> <p>Вид отчетности за модуль – экзамен квалификационный.</p>		
УП.00 Учебная практика			5 нед.	
<p>УП.01</p> <p>УП.02</p> <p>УП.03</p> <p>УП.04</p> <p>УП.05</p>	<p>Практика для получения первичных профессиональных навыков</p>	<p>Рабочая программа учебной практики (далее – рабочая программа) является элементом программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям) в части освоения видов профессиональной деятельности (ВПД).</p> <p>ВПД. 1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</p> <p>ВПД. 2 Организация продаж страховых продуктов.</p> <p>ВПД. 3 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).</p> <p>ВПД. 4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).</p> <p>ВПД. 5 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к настоящему ФГОС СПО).</p> <p>Цели и задачи учебной практики:</p> <p>Целью учебной практики является формирование у студентов практических профессиональных умений, приобретение первоначального практического опыта в рамках освоения видов профессиональной деятельности по специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям).</p> <p>Задачи учебной практики - закрепление знаний и умений, полученных при изучении профессиональных модулей, а также приобретение первоначального</p>	5 нед.	<p>ОК 1 - 9</p> <p>ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.3, 3.1 - 3.2, 4.1 - 4.6</p>

		<p>практического опыта.</p> <p><u>С целью овладения указанными видами профессиональной деятельности студент в ходе учебной практики должен:</u></p> <p>ВПД. 1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</p> <p><u>иметь практический опыт:</u></p> <p>реализации различных технологий розничных продаж в страховании;</p> <p><u>уметь:</u></p> <p>рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;</p> <p>разрабатывать агентский план продаж;</p> <p>проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;</p> <p>разрабатывать системы стимулирования агентов;</p> <p>рассчитывать комиссионное вознаграждение;</p> <p>осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;</p> <p>создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;</p> <p>проводить переговоры по развитию банковского страхования;</p> <p>выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;</p> <p>обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему;</p> <p>разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</p> <p>оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;</p> <p>составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</p> <p>проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;</p> <p>выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;</p> <p>осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;</p> <p>реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;</p> <p>подготавливать письменное обращение к клиенту;</p> <p>вести телефонные переговоры с клиентами;</p> <p>осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</p> <p>организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;</p> <p>осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;</p> <p>организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;</p> <p>обновлять данные и технологии интернет-магазинов;</p> <p>контролировать эффективность использования интернет-магазина;</p>		
--	--	---	--	--

		<p><u>знать:</u></p> <p>способы планирования развития агентской сети в страховой компании;</p> <p>порядок расчета производительности агентов;</p> <p>этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;</p> <p>понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;</p> <p>принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;</p> <p>модели выплаты комиссионного вознаграждения;</p> <p>способы привлечения брокеров;</p> <p>нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;</p> <p>понятие банковского страхования;</p> <p>формы банковских продаж;</p> <p>агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;</p> <p>сетевых посредников:</p> <p>автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;</p> <p>порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;</p> <p>теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</p> <p>маркетинговый анализ открытия точки продаж;</p> <p>научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;</p> <p>содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;</p> <p>модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;</p> <p>теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;</p> <p>способы создания системы обратной связи с клиентом;</p> <p>психологию и этику телефонных переговоров;</p> <p>предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;</p> <p>особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;</p> <p>продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;</p> <p>аутсорсинг контакт-центра;</p> <p>способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;</p> <p>принципы создания организационной структуры персональных продаж;</p> <p>теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги;</p> <p>факторы роста интернет-продаж в страховании;</p> <p>интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;</p> <p>требования к страховым интернет-продуктам;</p>		
--	--	---	--	--

		<p>принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.</p> <p>ВПД. 2 Организация продаж страховых продуктов.</p> <p><u>иметь практический опыт:</u> организации продаж страховых продуктов;</p> <p><u>уметь:</u> 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;</p> <p><u>знать:</u> 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</p>		
--	--	--	--	--

		<p>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, каналную, 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> <p>ВПД. 3 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии). <u>иметь практический опыт:</u> сопровождения договоров страхования; <u>уметь:</u> подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам; осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;</p>		
--	--	--	--	--

		<p>осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив; контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок; выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; вести страховую отчетность; анализировать заключенные договоры страхования; рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании; на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе"; проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;</p> <p><u>знать:</u> типовые формы договоров страхования и страховых полисов; систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами; порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; виды и специфику специализированного программного обеспечения; способы учета договоров страхования; учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения; порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде); порядок контроля сроков действия договоров; состав страховой отчетности; порядок оформления страховой отчетности; научные подходы к анализу заключенных договоров страхования; порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе"; возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения; возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.</p> <p>ВПД. 4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).</p> <p><u>иметь практический опыт:</u> сопровождения договоров страхования;</p> <p><u>уметь:</u> подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; осуществлять передачу полностью оформленных</p>		
--	--	---	--	--

		<p>договоров страхования продавцам для передачи клиентам;</p> <p>осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;</p> <p>использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;</p> <p>осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;</p> <p>проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;</p> <p>осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;</p> <p>осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;</p> <p>контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;</p> <p>выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;</p> <p>вести страховую отчетность;</p> <p>анализировать заключенные договоры страхования;</p> <p>рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;</p> <p>на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе";</p> <p>проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;</p> <p><u>знать:</u></p> <p> типовые формы договоров страхования и страховых полисов;</p> <p>систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;</p> <p>порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;</p> <p>способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;</p> <p>виды и специфику специализированного программного обеспечения;</p> <p>способы учета договоров страхования;</p> <p>учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;</p> <p>порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);</p> <p>порядок контроля сроков действия договоров;</p> <p>состав страховой отчетности;</p> <p>порядок оформления страховой отчетности;</p> <p>научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;</p> <p>порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";</p> <p>возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;</p> <p>возможные причины отказа страхователя от</p>		
--	--	--	--	--

		<p>перезаключения и продления договоров страхования.</p> <p>Результатом учебной практики является освоение:</p> <p><u>общих компетенций (ОК):</u></p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p><u>профессиональных компетенций (ПК):</u></p> <p>ВПД. 1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>ВПД. 2 Организация продаж страховых продуктов.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное</p>		
--	--	---	--	--

		<p>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. ВПД. 3 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии). ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции. ПК 3.2. Вести учет страховых договоров. ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации. ВПД. 4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков). ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая. ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов. ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы. ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты. ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков. ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p>		
ПП.00 Производственная практика (по профилю специальности)			5 нед.	
ПП.01 ПП.02 ПП.03 ПП.04	Практика по профилю специальности	<p>Рабочая программа производственной практики (далее – рабочая программа) является элементом программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) в части освоения видов профессиональной деятельности (ВПД). ВПД. 1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании. ВПД. 2 Организация продаж страховых продуктов. ВПД. 3 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии). ВПД. 4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков). ВПД. 5 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к настоящему ФГОС СПО). Цели и задачи производственной практики: Целью производственной практики является приобретение студентами практического опыта в рамках освоения видов профессиональной деятельности по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), проверка готовности</p>	5 нед.	ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.4, 3.1 - 3.3, 4.1 - 4.6

		<p>студентов к самостоятельной трудовой деятельности.</p> <p>Задачи производственной практики:</p> <ul style="list-style-type: none"> - совершенствование в практической работе первоначального практического опыта, умений и теоретических знаний, полученных в процессе освоения видов профессиональной деятельности; - формирование информационно-аналитического материала для подготовки выпускной квалификационной работы. <p><u>Производственная практика проходит в два этапа:</u></p> <p>1 этап – производственная практика (по профилю специальности)</p> <p>2 этап – производственная практика (преддипломная)</p> <p><u>С целью овладения указанными видами профессиональной деятельности студент в ходе учебной практики должен:</u></p> <p>ВПД. 1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</p> <p><u>иметь практический опыт:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> реализации различных технологий розничных продаж в страховании; <p><u>уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; разрабатывать агентский план продаж; проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; разрабатывать системы стимулирования агентов; рассчитывать комиссионное вознаграждение; осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней; проводить переговоры по развитию банковского страхования; выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему; разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; подготавливать письменное обращение к клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами; 		
--	--	--	--	--

		<p>осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</p> <p>организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;</p> <p>осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;</p> <p>организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;</p> <p>обновлять данные и технологии интернет-магазинов;</p> <p>контролировать эффективность использования интернет-магазина;</p> <p><u>знать:</u></p> <p>способы планирования развития агентской сети в страховой компании;</p> <p>порядок расчета производительности агентов;</p> <p>этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;</p> <p>понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;</p> <p>принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;</p> <p>модели выплаты комиссионного вознаграждения;</p> <p>способы привлечения брокеров;</p> <p>нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;</p> <p>понятие банковского страхования;</p> <p>формы банковских продаж:</p> <p>агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;</p> <p>сетевых посредников:</p> <p>автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;</p> <p>порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;</p> <p>теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</p> <p>маркетинговый анализ открытия точки продаж;</p> <p>научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;</p> <p>содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;</p> <p>модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;</p> <p>теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;</p> <p>способы создания системы обратной связи с клиентом;</p> <p>психологию и этику телефонных переговоров;</p> <p>предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;</p> <p>особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;</p> <p>продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;</p>		
--	--	--	--	--

		<p>аутсорсинг контакт-центра; способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; принципы создания организационной структуры персональных продаж; теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги; факторы роста интернет-продаж в страховании; интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж; требования к страховым интернет-продуктам; принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.</p> <p>ВПД. 2 Организация продаж страховых продуктов.</p> <p><u>иметь практический опыт:</u> организации продаж страховых продуктов;</p> <p><u>уметь:</u> 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;</p> <p><u>знать:</u> 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;</p>		
--	--	--	--	--

		<p> 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, каналную, 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> <p> ВПД. 3 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии). <u>иметь практический опыт:</u> сопровождения договоров страхования; </p> <p> <u>уметь:</u> подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи </p>		
--	--	--	--	--

		<p>клиентам;</p> <p>осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;</p> <p>использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;</p> <p>осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;</p> <p>проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;</p> <p>осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;</p> <p>осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;</p> <p>контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;</p> <p>выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;</p> <p>вести страховую отчетность;</p> <p>анализировать заключенные договоры страхования;</p> <p>рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;</p> <p>на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе";</p> <p>проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;</p> <p><u>знать:</u></p> <p> типовые формы договоров страхования и страховых полисов;</p> <p>систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;</p> <p>порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;</p> <p>способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;</p> <p>виды и специфику специализированного программного обеспечения;</p> <p>способы учета договоров страхования;</p> <p>учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;</p> <p>порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);</p> <p>порядок контроля сроков действия договоров;</p> <p>состав страховой отчетности;</p> <p>порядок оформления страховой отчетности;</p> <p>научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;</p> <p>порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";</p> <p>возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;</p> <p>возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.</p>		
--	--	---	--	--

		<p>ВПД. 4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).</p> <p><u>иметь практический опыт:</u> сопровождения договоров страхования;</p> <p><u>уметь:</u> подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам; осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде; осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив; контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок; выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; вести страховую отчетность; анализировать заключенные договоры страхования; рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании; на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе"; проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;</p> <p><u>знать:</u> типовые формы договоров страхования и страховых полисов; систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами; порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; виды и специфику специализированного программного обеспечения; способы учета договоров страхования; учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения; порядок персонифицированного учета расчетов со</p>		
--	--	--	--	--

		<p>страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде); порядок контроля сроков действия договоров; состав страховой отчетности; порядок оформления страховой отчетности; научные подходы к анализу заключенных договоров страхования; порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе"; возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения; возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.</p> <p>Результатом учебной практики является освоение:</p> <p><u>общих компетенций (ОК):</u></p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p><u>профессиональных компетенций (ПК):</u></p> <p>ВПД. 1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов</p>		
--	--	--	--	--

		<p>на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>ВПД. 2 Организация продаж страховых продуктов.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ВПД. 3 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>ВПД. 4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p> <p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p>		
ПДП.00 Производственная практика (преддипломная)			4 нед.	
ПДП.01	Производственная практика (преддипломная)	<p>Рабочая программа производственной (преддипломной) практики (далее – рабочая программа) является элементом программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование (по отраслям) в части освоения видов профессиональной деятельности (ВПД).</p> <p>ВПД. 1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</p> <p>ВПД. 2 Организация продаж страховых продуктов.</p> <p>ВПД. 3 Сопровождение договоров страхования</p>	4 нед.	ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 - 2.4, 3.1 - 3.3, 4.1 - 4.6

		<p>(определение страховой стоимости и премии).</p> <p>ВПД. 4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).</p> <p>ВПД. 5 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (приложение к настоящему ФГОС СПО).</p> <p>Цели и задачи производственной (преддипломной) практики:</p> <p><i>Целью</i> производственной (преддипломной) практики является закрепление теоретических знаний, полученных студентами выпускного курса в процессе изучения профессиональных модулей, а также сбор, систематизация и обобщение практического материала, в т.ч. для использования в выпускной квалификационной работе.</p> <p><i>Задачами</i> практики являются изучение нормативных и методических материалов, фундаментальной и периодической литературы по вопросам, разрабатываемым студентом в выпускной квалификационной работе.</p> <p><u>С целью овладения указанными видами профессиональной деятельности студент в ходе учебной практики должен:</u></p> <p>ВПД. 1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</p> <p><u>иметь практический опыт:</u></p> <p>реализации различных технологий розничных продаж в страховании;</p> <p><u>уметь:</u></p> <p>рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;</p> <p>разрабатывать агентский план продаж;</p> <p>проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;</p> <p>разрабатывать системы стимулирования агентов;</p> <p>рассчитывать комиссионное вознаграждение;</p> <p>осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;</p> <p>создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;</p> <p>проводить переговоры по развитию банковского страхования;</p> <p>выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;</p> <p>обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую систему;</p> <p>разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</p> <p>оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;</p> <p>составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</p> <p>проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;</p>		
--	--	---	--	--

		<p> выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; подготавливать письменное обращение к клиенту; вести телефонные переговоры с клиентами; осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы; осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования; организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; обновлять данные и технологии интернет-магазинов; контролировать эффективность использования интернет-магазина; <u>знать:</u> способы планирования развития агентской сети в страховой компании; порядок расчета производительности агентов; этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными; понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании; принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента; модели выплаты комиссионного вознаграждения; способы привлечения брокеров; нормативную базу страховой компании по работе с брокерами; понятие банковского страхования; формы банковских продаж; агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет; сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы; порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников; теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж; маркетинговый анализ открытия точки продаж; научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании; содержание технологии продажи полисов на рабочих местах; модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; способы создания системы обратной связи с клиентом; </p>		
--	--	--	--	--

		<p>психологию и этику телефонных переговоров; предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании; особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности; продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам; аутсорсинг контакт-центра; способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; принципы создания организационной структуры персональных продаж; теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги; факторы роста интернет-продаж в страховании; интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж; требования к страховым интернет-продуктам; принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.</p> <p>ВПД. 2 Организация продаж страховых продуктов.</p> <p><u>иметь практический опыт:</u> организации продаж страховых продуктов;</p> <p><u>уметь:</u> 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;</p> <p><u>знать:</u></p>		
--	--	--	--	--

		<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 роста количества продавцов;</p> <p>виды и формы плана продаж;</p> <p>взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;</p> <p>методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;</p> <p>организационную структуру розничных продаж страховой компании:</p> <p>видовую, каналную, продуктовую, смешанную;</p> <p>слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;</p> <p>модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;</p> <p>классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;</p> <p>каналы розничных продаж в страховой компании;</p> <p>факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;</p> <p>способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;</p> <p>соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;</p> <p>основные показатели эффективности продаж;</p> <p>порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;</p> <p>зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;</p> <p>коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;</p> <p>качественные показатели эффективности каналов продаж.</p> <p>ВПД. 3 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии). <u>иметь практический опыт:</u> сопровождения договоров страхования;</p>		
--	--	---	--	--

		<p><u>уметь:</u></p> <p>подготавливать типовые договоры страхования; вести систему кодификации и нумерации договоров страхования; согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами; осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам; осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати; использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач; осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных; проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества; осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде; осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив; контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок; выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; вести страховую отчетность; анализировать заключенные договоры страхования; рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании; на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе"; проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;</p> <p><u>знать:</u></p> <p> типовые формы договоров страхования и страховых полисов; систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами; порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам; способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам; виды и специфику специализированного программного обеспечения; способы учета договоров страхования; учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения; порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде); порядок контроля сроков действия договоров; состав страховой отчетности; порядок оформления страховой отчетности;</p>		
--	--	--	--	--

		<p>научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;</p> <p>порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";</p> <p>возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;</p> <p>возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.</p> <p>ВПД. 4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).</p> <p><u>иметь практический опыт:</u></p> <p>сопровождения договоров страхования;</p> <p><u>уметь:</u></p> <p>подготавливать типовые договоры страхования;</p> <p>вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;</p> <p>согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;</p> <p>осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;</p> <p>осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;</p> <p>использовать специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;</p> <p>осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;</p> <p>проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;</p> <p>осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;</p> <p>осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;</p> <p>контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;</p> <p>выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;</p> <p>вести страховую отчетность;</p> <p>анализировать заключенные договоры страхования;</p> <p>рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;</p> <p>на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе";</p> <p>проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования;</p> <p><u>знать:</u></p> <p> типовые формы договоров страхования и страховых полисов;</p> <p>систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;</p> <p>порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;</p>		
--	--	--	--	--

		<p>способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;</p> <p>виды и специфику специализированного программного обеспечения;</p> <p>способы учета договоров страхования;</p> <p>учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;</p> <p>порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);</p> <p>порядок контроля сроков действия договоров;</p> <p>состав страховой отчетности;</p> <p>порядок оформления страховой отчетности;</p> <p>научные подходы к анализу заключенных договоров страхования;</p> <p>порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью "на входе";</p> <p>возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения;</p> <p>возможные причины отказа страхователя от перезаключения и продления договоров страхования.</p> <p>Результатом учебной практики является освоение:</p> <p><u>общих компетенций (ОК):</u></p> <p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p><u>профессиональных компетенций (ПК):</u></p> <p>ВПД. 1 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж</p>		
--	--	--	--	--

		<p>и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p> <p>ВПД. 2 Организация продаж страховых продуктов.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ВПД. 3 Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>ВПД. 4 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).</p> <p>ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.</p> <p>ПК 4.2. Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.</p> <p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в том числе в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p>		
ГИА 00. Государственная итоговая аттестация			6 нед.	
ГИА.01		Подготовка к защите выпускной квалификационной работы	4 нед.	ОК 1 - 9 ПК 1.1 - 1.10, 2.1 -

ГИА.02		Защита выпускной квалификационной работы	2 нед.	2.4, 3.1 - 3.3, 4.1 - 4.6
---------------	--	--	---------------	--

Заместитель директора колледжа по учебно-методической работе

З.А. Сысоева