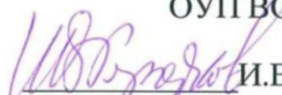




УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
ОУП ВО «АТиСО»

 И.В. Коротков

«25» апреля 2017г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ**

38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)
(код профессии, специальности СПО)

Кафедра мировой экономики, финансов и страхования

Разработчики курса:

К.э.н., доцент, (профессор) Анюшина М.А.

Заведующий кафедрой


М.А. Давтян

«18» апреля 2017 г.

Декан факультета СПО


Н.Н. Зиневич

«20» апреля 2017 г.

Оглавление

I. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
II. РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА	
МДК.1.1 ОРГАНИЗАЦИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ	5
1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА	6
2. МЕСТО МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	6
3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА	6
3.1 Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения междисциплинарного курса	7
3.2 Результаты освоения междисциплинарного курса	7
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА	9
4.1 Объем междисциплинарного курса и виды учебной работы	9
4.2 Тематический план и содержание междисциплинарного курса «Организация безналичных расчетов»	10
5. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА	1
5.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	1
5.2 Информационное обеспечение обучения	1
6. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА	3
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА	3
III. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	
8. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	
9. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ	
9.1 Место учебной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы	
9.2 Цели и задачи учебной практики... Ошибка! Закладка не определена.	
9.3 Результаты прохождения практики	
10. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ И ЕЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ В АКАДЕМИЧЕСКИХ ИЛИ АСТРОНОМИЧЕСКИХ ЧАСАХ, В НЕДЕЛЯХ	
11. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	
12. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ПРАКТИКЕ	

13. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И РЕСУРСОВ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ	
13.1 Учебная литература.....	
13.2 Ресурсы сети "Интернет"	
14. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ	Ошибка! Закладка не определена.
ПРИЛОЖЕНИЕ № 1	
ПРИЛОЖЕНИЕ № 2	Ошибка! Закладка не определена.
ПРИЛОЖЕНИЕ № 3	Ошибка! Закладка не определена.
ПРИЛОЖЕНИЕ № 4	Ошибка! Закладка не определена.

I. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Профессиональный модуль ПМ.02 направлен на подготовку по виду деятельности «Организация продаж страховых продуктов» в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)**.

В результате освоения модуля обучающийся должен получить практический опыт в организации продаж страховых продуктов.

Профессиональный модуль ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов» состоит из междисциплинарных курсов МДК.02.01 «Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)», МДК.02.02 «Анализ эффективности продаж (по отраслям)» и ПП.02.01 «Производственная практика».



**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФСОЮЗОВ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АКАДЕМИЯ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ»**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
ОУП ВО «АТиСО»

_____ И.В. Коротков

« ____ » _____ 2018 г.

**II. РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА
МДК.02.01 ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ В
СТРАХОВАНИИ (ПО ОТРАСЛЯМ)**

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ**

38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)
(код профессии, специальности СПО)

Кафедра мировой экономики, финансов и страхования

Разработчики курса:

К.э.н., доцент, (профессор) Анюшина М.А.

Заведующий кафедрой

Декан факультета СПО

М.А. Давтян

Н.Н. Зиневич

« ____ » _____ 2018 г.

« ____ » _____ 2018 г.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

Дисциплина «Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)» является междисциплинарным курсом профессионального модуля ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов» основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ).

Цель изучения междисциплинарного курса

освоить планирование и организацию розничных продаж в страховой компании.

Задачи изучения междисциплинарного курса:

- 1) изучить виды, формы и методы планирования продаж в страховой компании;
- 2) изучить систему, структуру продаж в страховой компании, каналы и технологии продаж

2. МЕСТО МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Междисциплинарный курс (далее - курс) «Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)» в программе среднего профессионального образования относится к дисциплинам профессионального цикла профессионального модуля ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»

Курс «Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)» базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных студентами при изучении дисциплин:

1. Экономика и финансы страховщика
2. Социальное страхование
3. Страховое дело

Знания, умения и навыки, полученные студентами при изучении данного курса, будут использованы при изучении дисциплин:

1. Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)
2. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)
3. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

3.1 Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения междисциплинарного курса

В результате изучения междисциплинарного курса обучающийся должен освоить следующие компетенции (или часть компетенции):

Общекультурные:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Профессиональные:

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

3.2 Результаты освоения междисциплинарного курса

Результатом освоения программы междисциплинарного курса является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности:

Приобретенный практический опыт:

Организация продаж страховых продуктов

Уметь:

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;
- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- формировать стратегию разработки страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
- выбирать наилучшую в данных условия организационную структуру розничных продаж;
- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- определять перспективные каналы продаж;
- анализировать эффективность каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
- проводить анализ качества каналов продаж;

знать:

- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования реализации страховых продуктов;
- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
- принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
- маркетинговые основы розничных продаж;
- методы определения целевых клиентских сегментов;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;
- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
- виды и формы плана продаж;

- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
- методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование,
- директивное планирование;
- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, 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.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

4.1 Объем междисциплинарного курса и виды учебной работы

Вид учебной работы	<i>Объем часов</i>
Максимальная учебная нагрузка (всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	48
в том числе:	
занятия лекционного типа	24
практические занятия	24
лабораторные занятия	-
контрольные работы	-
объем часов для выполнения курсовой работы (проекта)	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	24
<i>Реферат, эссе, тест</i>	-
Форма контроля: аудиторная контрольная работа	

4.2 Тематический план и содержание междисциплинарного курса «Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов
1	2	3
Тема 1. Страховой рынок Российской Федерации	Содержание учебного материала	6
	1. Понятие страхового рынка	
	2. Основные показатели, характеризующие состояние страхового рынка	
	3. Современное состояние Российской Федерации	
	4. Основные тенденции развития страхового рынка Российской Федерации	
Практическое занятие: Изучение современного состояния и развития страхового рынка РФ.	4	
Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка самостоятельной работы по теме занятия.	4	
Тема 2. Организация продаж в страховых компаниях	Содержание учебного материала	6
	1. Понятие организационной структуры продаж страховых компаний	
	2. Типы организационных структур продаж страховой компании	
	3. Анализ эффективности организационных структур продаж	
	Практическое занятие: Изучение различных типов организационных структур продаж в страховой компании.	4
Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка самостоятельной работы по теме занятия.	4	
Тема 3. Система планирования продаж в страховой компании	Содержание учебного материала	6
	1. Стратегическое и оперативное планирование продаж	
	2. Виды и формы планов	
	3. Методы планирования	
	4. Нормативы и процедура планирования	
	Практическое занятие: Изучение видов, форм, планов продаж, методов планирования продаж.	4
Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка самостоятельной работы по теме занятия.	2	
Тема 4.	Содержание учебного материала	4

Разработка и контроль исполнения плана продаж страховой компании	1. Процедура разработки плана продаж	
	2. Формирование бюджета продаж	
	3. Процедура и формы контроля исполнения плана продаж	
	Практическое занятие: Изучение процедуры разработки плана продаж, форм контроля его исполнения.	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка самостоятельной работы по теме занятия.	2
	ВСЕГО	48

Занятия, проводимые в интерактивных формах

№ п/п	Тема занятия	Форма
1	Тема 1. Страховой рынок Российской Федерации	Лекции в диалоговом режиме
2	Тема 3. Система планирования продаж в страховой компании	Решение ситуационных задач

5. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

5.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация междисциплинарного курса «Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)» требует наличия учебного кабинета, закрепленного за курсом.

Технические средства обучения:

- персональные компьютеры;
- принтер;
- локальная сеть с доступом к сети Интернет;
- лицензионное программное обеспечение профессионального назначения

5.2 Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

№ п/п	Автор	Название	Издательство	Год	Наличие в ЭБС*
1.	Ахвледиани Ю.Т.	Страхование: учебник. Издательство Юнити-Дана, 2012. ISBN 978-5-238-02185-08			http://biblioclub.ru/index.php?page=book_read&id=117483
2.		Страхование и управление рисками. Учебник / Под редакцией Черновой Г.В.- Юрайт, 2017 -768 с. ISBN 978-5-9916-3042-9			
3.		Страхование : учеб. / под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой; Фин. ун-т при Правительстве РФ, Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2012. - 869 с. - (Бакалавр. Углубленный курс). - ISBN 978-5-9916-1539-6 : 625-90.			

Дополнительные источники:

№ п/п	Автор	Название	Издательство	Год	Наличие в ЭБС*
1.		Страхование : учеб. / под ред. Т. А. Федоровой. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Магистр, 2009. - 1006 с. - ISBN 978-5-9776-0032-3 : 874-00.			
2.		Страхование: учеб. / под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой; Фин. ун-т при Правительстве РФ, Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2012. - 869 с. - (Бакалавр. Углубленный курс). - ISBN 978-5-9916-1539-6 : 625-90			

3.	Страхование : учеб. / под ред. В. В. Шахова, Ю. Т. Ахвледиани. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 519 с. - ISBN 978-5-238-02322-9 : 550-00.	
4.	Страхование. Практикум : учеб. пособие / Фин ун-т при Правительстве Рос. Фед, Санкт-Пет. гос. экон. ун-т; под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. - М. : Юрайт, 2014. - 575 с. : ил. - (Бакалавр. Академический курс). - ISBN 978-5-9916-3712-1 : 569-03.	

Нормативные акты, материалы судебной практики:

№ п/п	Название	Принят	Источник
1.	. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (части 1 от 30.11.1994 № 51-ФЗ, ч.2 от 26.01.1996 № 14-ФЗ, ч.3 от 26.11.2001 № 146-ФЗ, ч.4 от 18.12.2006 № 230-ФЗ (с изм. и доп.).		
2.	Закон РФ «Об организации страхового дела в РФ» от 27 ноября 1992 г. №4015-1 (с изм. и доп.)		
3.	Федеральный закон «О взаимном страховании» от 29 ноября 2007 г. № 286 –ФЗ (с изм. и доп.).		
4.	Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" (с изм. и доп.).		
5.	Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" (с изм. и доп.).		
6.	Федеральный закон от 16 июля 1998 г. N 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)" (с изм. и доп.)		
7.	Федеральный закон от 28 марта 1998 г. N 52-ФЗ "Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы и сотрудников федеральных органов налоговой полиции" (с изм. и доп.).		
8.	Федеральный закон от 27июля 2010 г. №225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте»		
9.	Федеральный закон от 20 апреля 1995 г. N 45-ФЗ "О государственной защите судей, должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов" (с изм. и доп.)		
10.	Федеральный закон от 16.07.99 г. № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» (с изм. и доп.).		
11.	Указание Банка России от 19 сентября 2014 г. N 3384-У "О предельных размерах базовых ставок страховых тарифов и коэффициентах страховых тарифов, требованиях к структуре страховых тарифов, а также порядке их применения страховщиками при определении страховой премии по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств.		

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины (модуля)

№ п/п	Интернет ресурс (адрес)	Описание ресурса
1	www.consultant.ru	

2	www.minfin.ru	
3	www.rosminzdrav.ru	
4	www.garant.ru	
5	www.fss.ru	
6	www.pfrf.ru	
7	www.ffoms.ru	

6. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

Рабочая программа междисциплинарного курса «Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)» обеспечена оценочными материалами для проведения входного (при наличии), текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценочные материалы включают в себя экзаменационные билеты, вопросы к зачету, тестовые задания, темы письменных и самостоятельных работ.

Промежуточная аттестация студентов очной формы обучения проводится по окончании междисциплинарного курса в форме аудиторная контрольная работа.

Текущий контроль результатов освоения междисциплинарного курса осуществляется преподавателем в процессе проведения практических лабораторных занятий в форме тестирования, коллоквиума, устного опроса, подготовки реферата или эссе, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

Методические указания по выполнению лекционных занятий

Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятий) и др.

Методические указания по выполнению практических занятий

Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию междисциплинарного курса. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.). Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.

Методические указания по выполнению контрольных работ/индивидуальных заданий

Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.

Методические указания по выполнению рефератов

Реферат: Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомиться со структурой и оформлением реферата.

Методические указания по подготовке к зачету/экзамену

Наиболее ответственным этапом в обучении студентов является экзаменационная сессия. На ней студенты отчитываются о выполнении учебной программы, об уровне и объеме полученных знаний. Это государственная отчетность студентов за период обучения, за изучение учебной дисциплины, за весь вузовский курс. Поэтому так велика их ответственность за успешную сдачу экзаменационной сессии. На сессии студенты сдают экзамены или зачеты. Зачеты могут проводиться с дифференцированной отметкой или без нее, с записью «зачтено» в зачетной книжке. Экзамен как высшая форма контроля знаний студентов оценивается по пятибалльной системе.

Залогом успешной сдачи всех экзаменов являются систематические, добросовестные занятия студента. Однако это не исключает необходимости специальной работы перед сессией и в период сдачи экзаменов. Специфической задачей студента в период экзаменационной сессии являются повторение, обобщение и систематизация всего материала, который изучен в течение года.

Начинать повторение рекомендуется за месяц-полтора до начала сессии. Прежде чем приступить к нему, необходимо установить, какие учебные дисциплины выносятся на сессию и, если возможно, календарные сроки каждого экзамена или зачета.

Установив выносимые на сессию дисциплины, необходимо обеспечить себя программами. В основу повторения должна быть положена только программа. Не следует повторять ни по билетам, ни по контрольным вопросам. Повторение по билетам нарушает систему знаний и ведет к механическому заучиванию, к "натаскиванию". Повторение по различного рода контрольным вопросам приводит к пропускам и пробелам в знаниях и к недоработке иногда весьма важных разделов программы.

Повторение - процесс индивидуальный; каждый студент повторяет то, что для него трудно, неясно, забыто. Поэтому, прежде чем приступить к повторению, рекомендуется сначала внимательно посмотреть программу курса, установить наиболее трудные, наименее усвоенные разделы и выписать их на отдельном листе.

В процессе повторения анализируются и систематизируются все знания, накопленные при изучении программного материала: данные учебника, записи лекций, конспекты прочитанных книг, заметки, сделанные во время консультаций или семинаров, и др. Ни в коем случае нельзя ограничиваться только одним конспектом, а тем более, чужими записями. Всякого рода записи и конспекты - вещи сугубо индивидуальные, понятные только автору. Готовясь по чужим записям, легко можно впасть в очень грубые заблуждения.

Само повторение рекомендуется вести по темам программы и по главам учебника. Закончив работу над темой (главой), необходимо ответить на вопросы учебника или выполнить задания, а самое лучшее - воспроизвести весь материал.

Консультации, которые проводятся для студентов в период экзаменационной сессии, необходимо использовать для углубления знаний, для восполнения пробелов и для разрешения всех возникших трудностей. Без тщательного самостоятельного продумывания материала беседа с консультантом неизбежно будет носить «общий», поверхностный характер и не принесет нужного результата.

Есть целый ряд принципов («секретов»), которыми следует руководствоваться при подготовке к экзаменам.

Первый - подготовьте свое рабочее место, где все должно способствовать успеху: тишина, расположение учебных пособий, строгий порядок.

Второй - сядьте удобнее за стол, положите перед собой чистые листы бумаги, справа - тетради и учебники. Вспомните все, что знаете по данной теме, и запишите это в виде плана или тезисов на чистых листах бумаги слева. Потом проверьте правильность, полноту и последовательность знаний по тетрадям и учебникам. Выпишите то, что не сумели вспомнить, на правой стороне листов и там же запишите вопросы, которые следует задать преподавателю на консультации. Не оставляйте ни одного неясного места в своих знаниях.

Третий - работайте по своему плану. Вдвоем рекомендуется готовиться только для взаимопроверки или консультации, когда в этом возникает необходимость.

Четвертый - подготавливая ответ по любой теме, выделите основные мысли в виде тезисов и подберите к ним в качестве доказательства главные факты и цифры. Ваш ответ должен быть кратким, содержательным, концентрированным.

Пятый - помимо повторения теории не забудьте подготовить практическую часть, чтобы свободно и умело показать навыки работы с текстами, картами, различными пособиями, решения задач и т.д.

Шестой - установите четкий ритм работы и режим дня. Разумно чередуйте труд и отдых, питание, нормальный сон и пребывание на свежем воздухе.

Седьмой - толково используйте консультации преподавателя. Приходите на них, продуктивно поработав дома и с заготовленными конкретными вопросами, а не просто послушать, о чем будут спрашивать другие.

Восьмой - бойтесь шпаргалки - она вам не прибавит знаний.

Девятый - не допускайте как излишней самоуверенности, так и недооценки своих способностей и знаний. В основе уверенности лежат твердые знания. Иначе может получиться так, что вам достанется тот единственный вопрос, который вы не повторили.

Десятый - не забывайте связывать свои знания по любому предмету с современностью, с жизнью, с производством, с практикой.

Одиннадцатый - когда на экзамене вы получите свой билет, спокойно сядьте за стол, обдумайте вопрос, набросайте план ответа, подойдите к приборам, картам, подумайте, как теоретически объяснить проделанный опыт. Не волнуйтесь, если что-то забыли.

При подготовке к занятиям необходимо еще раз проверить себя на предмет усвоения основных категорий и ключевых понятий курса



**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФСОЮЗОВ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АКАДЕМИЯ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ»**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
ОУП ВО «АТиСО»

_____ И.В. Коротков

« ____ » _____ 2018 г.

**II. РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА
МДК.02.02 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ (ПО ОТРАСЛЯМ)**

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ**

38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)
(код профессии, специальности СПО)

Кафедра мировой экономики, финансов и страхования

Разработчики курса:

К.э.н., доцент, (профессор) Анюшина М.А.

Заведующий кафедрой

Декан факультета СПО

М.А. Давтян

Н.Н. Зиневич

« ____ » _____ 2018 г.

« ____ » _____ 2018 г.

8. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

Дисциплина «Анализ эффективности продаж (по отраслям)» является междисциплинарным курсом профессионального модуля ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов» основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ).

Цель изучения междисциплинарного курса

освоить анализ эффективности продаж в страховой компании.

Задачи изучения междисциплинарного курса:

- 1) изучить основные показатели, характеризующие эффективность продаж;
- 2) изучить процедуру анализа эффективности продаж различных страховых продуктов, реализуемых по различным каналам продаж.

9. МЕСТО МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Междисциплинарный курс (далее - курс) «Анализ эффективности продаж (по отраслям)» в программе среднего профессионального образования относится к дисциплинам профессионального цикла профессионального модуля ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»

Курс «Анализ эффективности (по отраслям)» базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных студентами при изучении дисциплин:

1. Экономика и финансы страховщика
2. Социальное страхование
3. Страхование дело

Знания, умения и навыки, полученные студентами при изучении данного курса, будут использованы при изучении дисциплин:

1. Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)
2. Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)
3. Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям)

4. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

3.3 Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения междисциплинарного курса

В результате изучения междисциплинарного курса обучающийся должен освоить следующие компетенции (или часть компетенции):

Общекультурные:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы

выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Профессиональные:

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта

3.4 Результаты освоения междисциплинарного курса

Результатом освоения программы междисциплинарного курса является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности:

Приобретенный практический опыт:

организация продаж страховых продуктов

Уметь:

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;

- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- формировать стратегию разработки страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
- выбирать наилучшую в данных условия организационную структуру розничных продаж;
- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- определять перспективные каналы продаж;
- анализировать эффективность каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
- проводить анализ качества каналов продаж;

знать:

- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования реализации страховых продуктов;
- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
- принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
- маркетинговые основы розничных продаж;
- методы определения целевых клиентских сегментов;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;
- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
- виды и формы плана продаж;
- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;

- методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование,
- директивное планирование;
- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, 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.

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

а. Объем междисциплинарного курса и виды учебной работы

Вид учебной работы	<i>Объем часов</i>
Максимальная учебная нагрузка (всего)	70
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	48
в том числе:	
занятия лекционного типа	24
практические занятия	24
лабораторные занятия	-
контрольные работы	-
объем часов для выполнения курсовой работы (проекта)	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	22
<i>Реферат, эссе, тест</i>	-
Форма контроля: аудиторная контрольная работа	

б. Тематический план и содержание междисциплинарного курса «Анализ эффективности продаж (по отраслям)»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов
1	2	3
Тема 1. Эффективность продаж в страховой компании	Содержание учебного материала	8
	1. Понятие эффективности продаж	
	2. Основные показатели, характеризующие эффективность продаж	
	3. Факторы, определяющие эффективность продаж в страховой компании	
	Практическое занятие: Расчет показателей, характеризующих эффективность продаж.	4
Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка самостоятельной работы по теме занятия.	4	
Тема 2. Оценка эффективности различных каналов продаж	Содержание учебного материала	8
	1. Анализ эффективности продаж конкретных страховых продуктов, реализуемых по различным каналам продаж	
	2. Сравнительный анализ эффективности различных каналов продаж и его значение для определения стратегии развития каналов продаж страховых продуктов	
	Практическое занятие: Проведение сравнительного анализа эффективности различных каналов продаж.	4
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка самостоятельной работы по теме занятия.	8
Тема 3. Эффективность продаж и финансовый результат страховой компании	Содержание учебного материала	
	1. Особенности формирования доходов страховой компании по различным каналам продаж	
	2. Особенности формирования расходов страховой компании по различным каналам продаж	
	3. Влияние эффективности продаж на финансовый результат страховой компании	
	Практическое занятие: Рассмотрение особенностей формирования расходов страховой компании по различным каналам продаж.	6
Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка самостоятельной работы по теме занятия.	6	
	ВСЕГО	48

Занятия, проводимые в интерактивных формах

№ п/п	Тема занятия	Форма
1	Тема 2. Оценка эффективности различных каналов продаж	Решение ситуационных задач

6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА**а. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация междисциплинарного курса «Анализ эффективности продаж (по отраслям)» требует наличия учебного кабинета, закрепленного за курсом

Технические средства обучения:

- персональные компьютеры;
- принтер;
- локальная сеть с доступом к сети Интернет;
- лицензионное программное обеспечение профессионального назначения

б. Информационное обеспечение обучения**Основные источники:**

№ п/п	Автор	Название	Издательство	Год	Наличие в ЭБС*
4.		Страхование : учеб. / под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой; Фин. ун-т при Правительстве РФ, Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2012. - 869 с. - (Бакалавр. Углубленный курс). - ISBN 978-5-9916-1539-6 : 625-90.			
5.		Скамай Л.Г. Страхование. Учебник и практикум / Скамай Л.Г. - Юрайт, 2017 - 294 с.- ISBN 978-5-534-00673-5			
6.		Ахвледиани Ю.Т. Страхование: учебник. Издательство Юнити-Дана, 2012. ISBN 978-5-238-02185-08			http://biblioclub.ru/index.php?page=book_read&id=117483

Дополнительные источники:

№ п/п	Автор	Название	Издательство	Год	Наличие в ЭБС*
5.		Страхование : учеб. / под ред. Т. А. Федоровой. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Магистр, 2009. - 1006 с. - ISBN 978-5-9776-0032-3 : 874-00.			
6.		Страхование: учеб. / под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой; Фин. ун-т при Правительстве РФ, Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2012. - 869 с. - (Бакалавр. Углубленный курс). - ISBN 978-5-9916-1539-6 : 625-90			
7.		Страхование : учеб. / под ред. В. В. Шахова, Ю. Т. Ахвледиани. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 519 с. - ISBN 978-5-238-02322-9 : 550-00.			

8.	Страхование. Практикум : учеб. пособие / Фин ун-т при Правительстве Рос. Фед, Санкт-Пет. гос. экон. ун-т; под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. - М. : Юрайт, 2014. - 575 с. : ил. - (Бакалавр. Академический курс). - ISBN 978-5-9916-3712-1 : 569-03.	
----	--	--

Нормативно правовые акты, материалы судебной практики:

№ п/п	Название	Принят	Источник
12.	. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (части 1 от 30.11.1994 № 51-ФЗ, ч.2 от 26.01.1996 № 14-ФЗ, ч.3 от 26.11.2001 № 146-ФЗ, ч.4 от 18.12.2006 № 230-ФЗ (с изм. и доп.).		
13.	Закон РФ «Об организации страхового дела в РФ» от 27 ноября 1992 г. №4015-1 (с изм. и доп.)		
14.	Федеральный закон «О взаимном страховании» от 29 ноября 2007 г. № 286 –ФЗ (с изм. и доп.).		
15.	Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" (с изм. и доп.).		
16.	Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" (с изм. и доп.).		
17.	Федеральный закон от 16 июля 1998 г. N 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)" (с изм. и доп.)		
18.	Федеральный закон от 28 марта 1998 г. N 52-ФЗ "Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военные сборы, лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы, органов по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, сотрудников учреждений и органов уголовно-исполнительной системы и сотрудников федеральных органов налоговой полиции" (с изм. и доп.).		
19.	Федеральный закон от 27июля 2010 г. №225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте»		
20.	Федеральный закон от 20 апреля 1995 г. N 45-ФЗ "О государственной защите судей, должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов" (с изм. и доп.)		
21.	Федеральный закон от 16.07.99 г. № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» (с изм. и доп.).		
22.	Указание Банка России от 19 сентября 2014 г. N 3384-У "О предельных размерах базовых ставок страховых тарифов и коэффициентах страховых тарифов, требованиях к структуре страховых тарифов, а также порядке их применения страховщиками при определении страховой премии по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств.		

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины (модуля)

№ п/п	Интернет ресурс (адрес)	Описание ресурса
1	www.consultant.ru	
2	www.minfin.ru	
3	www.rosminzdrav.ru	

4	www.garant.ru	
5	www.fss.ru	

7. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

Рабочая программа междисциплинарного курса «Анализ эффективности продаж (по отраслям)» обеспечена оценочными материалами для проведения входного (при наличии), текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценочные материалы включают в себя экзаменационные билеты, вопросы к зачету, тестовые задания, темы письменных и самостоятельных работ.

Промежуточная аттестация студентов очной формы обучения проводится по окончании междисциплинарного курса в форме аудиторная контрольная работа.

Текущий контроль результатов освоения междисциплинарного курса осуществляется преподавателем в процессе проведения практических лабораторных занятий в форме тестирования, коллоквиума, устного опроса, подготовки реферата или эссе, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

Методические указания по выполнению лекционных занятий

Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятий) и др.

Методические указания по выполнению практических занятий

Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию междисциплинарного курса. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.). Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.

Методические указания по выполнению контрольных работ/индивидуальных заданий

Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.

Методические указания по выполнению рефератов

Реферат: Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомиться со структурой и оформлением реферата.

Методические указания по подготовке к зачету/экзамену

Наиболее ответственным этапом в обучении студентов является экзаменационная сессия. На ней студенты отчитываются о выполнении учебной программы, об уровне и объеме полученных знаний. Это государственная отчетность студентов за период обучения, за изучение учебной дисциплины, за весь вузовский курс. Поэтому так велика их ответственность за успешную сдачу экзаменационной сессии. На сессии студенты сдают экзамены или зачеты. Зачеты могут проводиться с дифференцированной отметкой или без нее, с записью «зачтено» в зачетной книжке. Экзамен как высшая форма контроля знаний студентов оценивается по пятибалльной системе.

Залогом успешной сдачи всех экзаменов являются систематические, добросовестные занятия студента. Однако это не исключает необходимости специальной работы перед сессией и в период сдачи экзаменов. Специфической задачей студента в период экзаменационной сессии являются повторение, обобщение и систематизация всего материала, который изучен в течение года.

Начинать повторение рекомендуется за месяц-полтора до начала сессии. Прежде чем приступить к нему, необходимо установить, какие учебные дисциплины выносятся на сессию и, если возможно, календарные сроки каждого экзамена или зачета.

Установив выносимые на сессию дисциплины, необходимо обеспечить себя программами. В основу повторения должна быть положена только программа. Не следует повторять ни по билетам, ни по контрольным вопросам. Повторение по билетам нарушает систему знаний и ведет к механическому заучиванию, к "натаскиванию". Повторение по различного рода контрольным вопросам приводит к пропускам и пробелам в знаниях и к недоработке иногда весьма важных разделов программы.

Повторение - процесс индивидуальный; каждый студент повторяет то, что для него трудно, неясно, забыто. Поэтому, прежде чем приступить к повторению, рекомендуется сначала внимательно посмотреть программу курса,

установить наиболее трудные, наименее усвоенные разделы и выписать их на отдельном листе.

В процессе повторения анализируются и систематизируются все знания, накопленные при изучении программного материала: данные учебника, записи лекций, конспекты прочитанных книг, заметки, сделанные во время консультаций или семинаров, и др. Ни в коем случае нельзя ограничиваться только одним конспектом, а тем более, чужими записями. Всякого рода записи и конспекты - вещи сугубо индивидуальные, понятные только автору. Готовясь по чужим записям, легко можно впасть в очень грубые заблуждения.

Само повторение рекомендуется вести по темам программы и по главам учебника. Закончив работу над темой (главой), необходимо ответить на вопросы учебника или выполнить задания, а самое лучшее - воспроизвести весь материал.

Консультации, которые проводятся для студентов в период экзаменационной сессии, необходимо использовать для углубления знаний, для восполнения пробелов и для разрешения всех возникших трудностей. Без тщательного самостоятельного продумывания материала беседа с консультантом неизбежно будет носить «общий», поверхностный характер и не принесет нужного результата.

Есть целый ряд принципов («секретов»), которыми следует руководствоваться при подготовке к экзаменам.

Первый - подготовьте свое рабочее место, где все должно способствовать успеху: тишина, расположение учебных пособий, строгий порядок.

Второй - сядьте удобнее за стол, положите перед собой чистые листы бумаги, справа - тетради и учебники. Вспомните все, что знаете по данной теме, и запишите это в виде плана или тезисов на чистых листах бумаги слева. Потом проверьте правильность, полноту и последовательность знаний по тетрадям и учебникам. Выпишите то, что не сумели вспомнить, на правой стороне листов и там же запишите вопросы, которые следует задать преподавателю на консультации. Не оставляйте ни одного неясного места в своих знаниях.

Третий - работайте по своему плану. Вдвоем рекомендуется готовиться только для взаимопроверки или консультации, когда в этом возникает необходимость.

Четвертый - подготавливая ответ по любой теме, выделите основные мысли в виде тезисов и подберите к ним в качестве доказательства главные факты и цифры. Ваш ответ должен быть кратким, содержательным, концентрированным.

Пятый - помимо повторения теории не забудьте подготовить практическую часть, чтобы свободно и умело показать навыки работы с текстами, картами, различными пособиями, решения задач и т.д.

Шестой - установите четкий ритм работы и режим дня. Разумно чередуйте труд и отдых, питание, нормальный сон и пребывание на свежем воздухе.

Седьмой - толково используйте консультации преподавателя. Приходите на них, продуктивно поработав дома и с заготовленными конкретными вопросами, а не просто послушать, о чем будут спрашивать другие.

Восьмой - бойтесь шпаргалки - она вам не прибавит знаний.

Девятый - не допускайте как излишней самоуверенности, так и недооценки своих способностей и знаний. В основе уверенности лежат твердые знания. Иначе может получиться так, что вам достанется тот единственный вопрос, который вы не повторили.

Десятый - не забывайте связывать свои знания по любому предмету с современностью, с жизнью, с производством, с практикой.

Одиннадцатый - когда на экзамене вы получите свой билет, спокойно сядьте за стол, обдумайте вопрос, набросайте план ответа, подойдите к приборам, картам, подумайте, как теоретически объяснить проделанный опыт. Не волнуйтесь, если что-то забыли.

При подготовке к занятиям необходимо еще раз проверить себя на предмет усвоения основных категорий и ключевых понятий курса.



**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФСОЮЗОВ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АКАДЕМИЯ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ»**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
ОУП ВО «АТиСО»

_____ И.В. Коротков

« ____ » _____ 2018 г.

**IV. ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
(ПРАКТИКА ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ**

38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ)
(код профессии, специальности СПО)

Кафедра мировой экономики, финансов и страхования

Разработчики курса:

К.э.н., доцент, (профессор), Анюшина М.А.

Заведующий кафедрой

Декан факультета СПО

М.А. Давтян

Н.Н. Зиневич

« ____ » _____ 2018 г.

« ____ » _____ 2018 г.

9. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Программа производственной практики (практики по профилю специальности) (далее – практики по профилю специальности) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ) и является частью профессионального модуля ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов».

Практика по профилю специальности направлена на формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта и реализуется в рамках профессиональных модулей ОПОП СПО по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Практика по профилю специальности проводится в организациях на основе договоров, заключаемых между образовательной организацией и организациями.

В период прохождения практики по профилю специальности обучающиеся могут зачисляться на вакантные должности, если работа соответствует требованиям программы производственной практики.

10. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

16.1 Место практики по профилю специальности в структуре основной профессиональной образовательной программы

Программа практики по профилю специальности является частью ОПОП по специальности СПО 38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ) в части освоения основных видов профессиональной деятельности «Организация продаж страховых продуктов».

16.2 Цели и задачи практики по профилю специальности

Цели учебной практики: изучить процесс организации продаж страховых продуктов.

Задачи учебной практики:

- 1) ознакомиться с организацией и планированием продаж в страховой компании;
- 2) освоить анализ эффективности продаж.

С целью овладения видом деятельности «Организация продаж страховых продуктов» студент в ходе данного вида практики должен:

получить практический опыт:

в организации продаж страховых продуктов.

Уметь:

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;
- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- формировать стратегию разработки страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
- выбирать наилучшую в данных условия организационную структуру розничных продаж;
- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- определять перспективные каналы продаж;
- анализировать эффективность каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
- проводить анализ качества каналов продаж;

знать:

- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования реализации страховых продуктов;
- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
- принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
- маркетинговые основы розничных продаж;
- методы определения целевых клиентских сегментов;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;

- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
- виды и формы плана продаж;
- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
- методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование,
- директивное планирование;
- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, 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.

16.3 Результаты прохождения практики

Результатом прохождения практики по профилю специальности является освоение компетенций (или их части):

Общекультурных:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы

выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Профессиональных:

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта

11. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ И ЕЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ В АКАДЕМИЧЕСКИХ ИЛИ АСТРОНОМИЧЕСКИХ ЧАСАХ, В НЕДЕЛЯХ

Общая трудоемкость практики по профилю специальности составляет 36 часов , 1 неделя.

12. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

Руководитель практики от Академии разрабатывает задание на практику для каждого студента и согласовывает его с руководителем практики от организации, с которой заключен договор на организацию и проведение практики (приложение №1). Задание на практику выдается каждому студенту до начала проведения подготовительного этапа практики.

№ п/п	Этапы практики	Виды работ на практике	Трудоемкость (в часах)
-------	----------------	------------------------	------------------------

1	Подготовительный этап	1. Установочное занятие о задачах практики по профилю специальности: общий инструктаж, инструктаж по использованию форм рабочих и отчетных документов, инструктаж по технике безопасности.	2 ч.
		2. Изучение со студентами их обязанностей во время прохождения практики.	2 ч.
		3. Выдача студентам форм рабочих и отчетных документов по практике: дневник практики студента, шаблон отчета о прохождении практики.	2 ч.
		4. Встреча студентов с руководителями практики.	2 ч.
			Итого: 8 ч.
2	Основной этап	3.1 Изучить планирование организацию продаж в страховой компании: - ознакомиться с организационной структурой продаж страховых компаний; - изучить систему планирования продаж в страховой компании; - изучить процедуру и формы контроля исполнения плана продаж.	10 ч.
		2.2 Ознакомиться с процедурой оценки эффективности продаж: - изучить основные показатели, характеризующие эффективность продаж; - исследовать факторы, определяющие эффективность продаж.	8 ч.
			Итого 18 ч.
3	Подготовка форм отчетности и оценочного материала прохождения практики	1. Самостоятельный анализ итогов работы в ходе практики по специальности, написание и оформление отчетных материалов.	4 ч.
		2. Оформление отчета по практике и его представление на кафедре.	4 ч.
		3. Защита отчета по практике по специальности.	2 ч.
			Итого 10 ч.

13. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ПРАКТИКЕ

По результатам практики руководителями практики от организации и от Академии формируется аттестационный лист, содержащий сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций (приложение №4), а также характеристика на обучающегося по освоению профессиональных компетенций в период прохождения практики (приложение № 5).

В период прохождения практики обучающимся ведется дневник практики (приложение № 2). По результатам практики обучающимся составляется отчет, который утверждается организацией (приложение №3).

В качестве приложения к дневнику практики обучающийся оформляет графические, аудио-, фото-, видео-, материалы, наглядные образцы изделий, подтверждающие практический опыт, полученный на практике.

Аттестация по итогам практики по профилю специальности проводится с учетом (или на основании) результатов ее прохождения, подтверждаемых документами соответствующих организаций.

Практика завершается дифференцированным зачетом (зачетом) при условии положительного аттестационного листа по практике руководителей практики от организации и от Академии об уровне освоения профессиональных компетенций; наличия положительной характеристики организации на обучающегося по освоению общих компетенций в период прохождения практики; полноты и своевременности представления дневника практики и отчета о практике в соответствии с заданием на практику.

Оценка за практику выставляется в ведомость и заносится в зачетную книжку студента за подписью руководителя практики от Академии.

Студенты, не выполнившие программу практики по уважительной причине, направляются на практику вторично, в свободное от учебы время.

Обучающиеся, не прошедшие практику или получившие отрицательную оценку, не допускаются к прохождению государственной итоговой аттестации.

14. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И РЕСУРСОВ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

20.1 Учебная литература

№ п/п	Автор	Название	Издательство	Год	Наличие в ЭБС*
1.		Страхование: учеб.: в 2-х т. под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой; Фин. ун-т при Правительстве РФ, Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. – 2-е изд. перераб. и доп. - М.: Юрайт 2014 год, 489 с.			
2.		Скамай Л.Г. СТРАХОВАНИЕ 2-е изд., пер. и доп. Учебник для бакалавров, Бакалавр. Прикладной курс, 2016, Юрайт			
3.		Архипов А.П. Страховой андеррайтинг: учебник и практикум/ А.П. Архипов; М.: Юрайт, 2015			
4.		Алиев Б.Х., Страхование: учебник / Б.Х. Алиев. Ю. М. Махдиева – 5-е изд., перераб., и доп. – М.: Юнити-Дана, 2012, - 520 с.			

20.2 Ресурсы сети "Интернет"

№ п/п	Интернет ресурс (адрес)	Описание ресурса
5.	www.consultant.ru	
6.	https://www.minfin.ru	
7.	www.garant.ru	

15. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Оборудование практики по профилю специальности:

- инструктивный материал;
- бланковый материал;
- комплект учебно-методической документации.
- другие материалы, используемые при прохождении практики

Технические средства и программное обеспечение:

- компьютер, принтер, сканер, модем;
- информационно-справочные системы «Консультант», «Гарант»;
- программа
- другие технические средства и программное обеспечение



**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФСОЮЗОВ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АКАДЕМИЯ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ»**

Факультет среднего профессионального образования

Кафедра _____

Специальность _____

ЗАДАНИЕ

на производственную практику (практику по профилю специальности)

Студента _____

(Ф.И.О. студента)

_____ курса _____ формы обучения

учебная группа № _____

Место прохождения практики

(указывается полное наименование организации в соответствии с уставом)

Срок прохождения практики: с «__» _____ 20__ г по «__» _____ 2-__ г.

Цели и задачи практики:

Исходные данные:

Индивидуальное задание на практику:

Срок сдачи отчета: _____

Руководитель практики:
от Академии _____

(Ф.И.О., должность)

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель практики
от организации _____

(Ф.И.О., должность)



**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФСОЮЗОВ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АКАДЕМИЯ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ»**

Факультет среднего профессионального образования

Кафедра _____

Специальность _____

ДНЕВНИК

**прохождения производственной практики (практики по профилю
специальности)**

(наименование практики)

Студента _____

(Ф.И.О. студента)

_____ курса _____ формы обучения

учебная группа № _____

Место прохождения практики

(указывается полное наименование организации в соответствии с уставом)

Срок прохождения практики: с «__» _____ 20__ г по «__» _____ 2-__ г.

Студент _____

(подпись)

(Инициалы и фамилия)

ПРИЛОЖЕНИЕ № 3

УТВЕРЖДАЮ

(наименование организации)

(должность лица, имеющего право подписи)

(подпись)

(инициалы и фамилия)

М.П.

«__» _____ 20__ г.

ОТЧЕТ

о прохождении производственной практики (практики по профилю
специальности)
(наименование практики)

Студента _____

(Ф.И.О. студента)

_____ курса _____ формы обучения

учебная группа № _____

Место прохождения практики

(указывается полное наименование организации в соответствии с уставом)

Срок прохождения практики: с «__» _____ 20__ г по «__» _____ 2-__ г.

Руководители практики:

От Академии _____

(Ф.И.О., должность)

От организации _____

(Ф.И.О., должность)

1. ВВЕДЕНИЕ

Цель практики:

Задачи практики:

2. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ.

Этапы прохождения практики

Дата/ период	Раздел практики	Замечания и оценка руководителя практики от Академии

3. ЗАКЛЮЧЕНИЕ (выводы)

**Руководитель практики
от Академии:**

(должность)

(подпись)

(инициалы и фамилия)

**Руководитель практики
от организации:**

(должность)

(подпись)

(инициалы и фамилия)

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ ПО ПРАКТИКЕ

Студента _____

(Ф.И.О. студента)

Обучающегося (аяся) на _____ курсе по специальности:

38.02.02 Страхование (по отраслям)

Студент (ка) _____ проходил (ла) производственную практику (практику по профилю специальности) по специальности профессионального модуля ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»

В объеме _____ часов в период с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

В организации _____

Наименование организации, юридический адрес

Уровень освоения обучающимся профессиональных компетенций

Осваиваемые компетенции	Уровень		
	Минимальный	Базовый	Высокий
ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.			
ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.			
ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.			
ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта			

Описание показателей, критериев и уровней оценивания компетенций

Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций	Уровень освоения компетенции
-----------------------	---------------------------------	------------------------------

Понимание смысла компетенции	<p>Имеет базовые общие знания в рамках диапазона выделенных задач.</p> <p>Понимает факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию.</p> <p>Имеет фактические и теоретические знания в пределах области исследования с пониманием границ применимости.</p>	<p>Минимальный уровень</p> <p>Базовый уровень</p> <p>Высокий уровень</p>
Освоение компетенции в рамках изучения учебной дисциплины	<p>Наличие основных умений, требуемых для выполнения простых задач. Способен применять только типичные, наиболее часто встречающиеся приемы по конкретной сформулированной (выделенной) задаче.</p> <p>Имеет диапазон практических умений, требуемых для решения определенных проблем в области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию.</p> <p>Имеет широкий диапазон практических умений, требуемых для развития творческих решений, абстрагирования проблем. Способен выявлять проблемы и умеет находить способы решения, применяя современные методы и технологии.</p>	<p>Минимальный уровень</p> <p>Базовый уровень</p> <p>Высокий уровень</p>
Способность применять на практике знания, полученные в ходе изучения дисциплины	<p>Способен работать при прямом наблюдении. Способен применять теоретические знания к решению конкретных задач.</p> <p>Может взять на себя ответственность за завершение задач в исследовании, приспособливает свое поведение к обстоятельствам в решении проблем. Затрудняется в решении сложных, неординарных проблем, не выделяет типичных ошибок и возможных сложностей при решении той или иной проблемы.</p> <p>Способен контролировать работу, проводить оценку, совершенствовать действия работы. Умеет выбрать эффективный прием решения задач по возникающим проблемам.</p>	<p>Минимальный уровень</p> <p>Базовый уровень</p> <p>Высокий уровень</p>

Оценка практики:

Руководитель практики

от Академии: _____
(оценка) (подпись)

Руководитель практики

от организации: _____
(оценка) (подпись)

« _____ » _____ 20 ____ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ № 5

**ХАРАКТЕРИСТИКА НА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПЕРИОД
ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ**

На студента ____ курса _____ группы _____ формы обучения

ФИО студента

Специальность _____

За период прохождения практики по профилю специальности в период с
«__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

в _____
(полное наименование организации)

Студент _____

проявил такие качества, как:

-
-

И т.д.

освоил профессиональные компетенции:

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта

получил практический опыт, умения и навыки:

Руководители практики:

От Академии _____
(Ф.И.О., должность)

От организации _____
(Ф.И.О., должность)