**Приложение № 2.5**

к ООП по специальности

38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Министерство образования Московской области

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение

Московской области «Воскресенский колледж»

|  |
| --- |
| Утверждена приказом директора  ГБПОУ МО «Воскресенский колледж» |
| № 182-О от 30.08.2022г. |

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА по практической подготовке

учебной практики уп.02.01

ПМ 02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

Воскресенск, 2022 г.

Программа УП.02.01 Учебная практика по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 года № 833.

Организация-разработчик: ГБПОУ МО «Воскресенский колледж»

Разработчик: преподаватель ГБПОУ МО «Воскресенский колледж»

Климова Л.И.

***СОДЕРЖАНИЕ***

|  |  |
| --- | --- |
| **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ** |  |
| **СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**  **УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ** |  |
| **КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ** |  |

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

**УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**«УП 02.01 по ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов»**

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

Рабочая программа УП 02. Учебная практика по ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности, 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 года № 833.

**1.2. Цель и планируемые результаты освоения программы учебной практики**

В результате освоения программы учебной практики у студентов должен сформироваться практический опыт по основному виду деятельности ВД 2 Организация продаж страховых продуктов и соответствующим ему общим компетенциям и профессиональным компетенциям:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Код  ОК, ПК | Умения | Знания | Практический опыт |
| ОК 01.  ОК 02.  ОК 03.  ОК 04.  ОК 05.  ОК 06.  ОК 07.  ОК 08.  ОК 09.  ПК 2.1.  ПК 2.2  ПК 2.3.  ПК 2.4 | 1.Анализировать основные показатели страхового рынка;  2.Выявлять перспективы развития страхового рынка;  3.Применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;  4.Формировать стратегию разработки страховых продуктов;  5.Составлять стратегический план продаж страховых продуктов;  6.Составлять оперативный план продаж;  7.Рассчитывать бюджет продаж;  8.Контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;  9.Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;  10.Проводить анализ эффективности организационных структур продаж;  11.Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы  12.Определять перспективные каналы продаж;  13.Анализировать эффективность каждого канала;  14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж;  15.Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;  16.Рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;  17.Проводить анализ качества каналов продаж; | 1.Роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;  2.Принципы планирования реализации страховых продуктов;  3.Нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;  4.Принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;  5.Методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;  6.Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;  7.Маркетинговые основы розничных продаж;  8.Методы определения целевых клиентских сегментов;  9.Основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;  10.Порядок формирования ценовой стратегии;  11.Теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;  12.Виды и формы плана продаж;  13.Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;  14.Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;  15.Организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;  16.Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;  17.Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;  18.Классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;  19.Каналы розничных продаж в страховой компании;  20.Факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;  21.Способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;  22.Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;  23.Основные показатели эффективности продаж;  24.Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;  25.Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;  26.Коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;  27.Качественные показатели эффективности каналов продаж. | Организация продаж страховых продуктов |

**1.3. Распределение планируемых результатов освоения учебной практики:**

В рамках программы учебной практики обучающимися осваиваются умения и знания

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Код  ОК, ПК, ЛР | Наименование | Умения | Знания |
| ОК.01 | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. | 1.Анализировать основные показатели страхового рынка;  2.Выявлять перспективы развития страхового рынка | 1.Роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;  2.Принципы планирования реализации страховых продуктов |
| ОК.02 | Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. | 4.Формировать стратегию разработки страховых продуктов;  5.Составлять стратегический план продаж страховых продуктов; | 23.Основные показатели эффективности продаж;  24.Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; |
| ОК.03 | Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. | 6.Составлять оперативный план продаж;  7.Рассчитывать бюджет продаж;  8.Контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;  9.Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; | 16.Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;  17.Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности |
| ОК.04 | Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. | 9.Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;  10.Проводить анализ эффективности организационных структур продаж | 11.Теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;  12.Виды и формы плана продаж;  13.Взаимосвязь плана продаж и бюджета |
| ОК.05 | Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. | 9.Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;  10.Проводить анализ эффективности организационных структур продаж | 23.Основные показатели эффективности продаж;  24.Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; |
| ОК.06 | Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. | 3.Применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; | 20.Факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;  21.Способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;  22.Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж; |
| ОК.07 | Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий. | 11.Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы  12.Определять перспективные каналы продаж;  13.Анализировать эффективность каждого канала;  14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж; | 14.Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;  15.Организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную; |
| ОК.08 | Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. | 12.Определять перспективные каналы продаж;  13.Анализировать эффективность каждого канала;  14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж;  15.Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации | 23.Основные показатели эффективности продаж;  24.Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;  25.Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;  26.Коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;  27.Качественные показатели эффективности каналов продаж. |
| ОК.09 | Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности. | 14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж;  17.Проводить анализ качества каналов продаж | 27.Качественные показатели эффективности каналов продаж |
| ПК.2.1. | Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж | 11.Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы  12.Определять перспективные каналы продаж;  13.Анализировать эффективность каждого канала;  14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж;  15.Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; | 11.Теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;  12.Виды и формы плана продаж;  13.Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;  14.Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование; |
| ПК.2.2 | Организовывать розничные продажи | 9.Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;  10.Проводить анализ эффективности организационных структур продаж;  11.Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы  12.Определять перспективные каналы продаж;  13.Анализировать эффективность каждого канала | 18.Классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;  19.Каналы розничных продаж в страховой компании; |
| ПК.2.3 | Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании | 14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж;  15.Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации | 23.Основные показатели эффективности продаж;  24.Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж |
| ПК.2.4 | Анализировать эффективность каждого канала продаж | 16.Рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;  17.Проводить анализ качества каналов продаж | 26.Коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;  27.Качественные показатели эффективности каналов продаж |
| ЛР 1 | Осознающий себя гражданином и защитником великой страны | | |
| ЛР 5 | Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России | | |
| ЛР 10 | Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой | | |
| ЛР 15 | Принимающий основы экологической культуры, соответствующей современному уровню экологического мышления, применяющий опыт экологически ориентированной рефлексивно-оценочной практической деятельности в жизненных ситуациях и профессиональной деятельности | | |

**1.4. Количество часов, отводимое на освоение учебной практики**

Трудоемкость учебной практики в рамках освоения профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов составляет **36 часов (1 неделя**).

Сроки проведения учебной практики определяются рабочим учебным планом по специальности СПО 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 года № 833.

Практика проводится на 3 курсе в 6 семестре концентрированно.

**1.5.** **Место учебной практики УП.02.01 в структуре профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов**

Учебная практика УП.02.01 проводится, в соответствии с утвержденным учебным планом, после прохождения междисциплинарных курсов (МДК) в рамках профессионального модуля ПМ.02 «Организация продажи страховых продуктов»

МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

**1.6.** **Место прохождения практики**

Учебная практика проводится в образовательном учреждении в специально- оборудованных помещениях. Руководителями практики назначаются преподаватели дисциплин профессионального цикла

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**2.1. Тематический план и содержание учебной практики**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование разделов и тем производственной практики** | **Виды работ** | **Объем**  **часов** |
| **1. Тема: Маркетинговые подходы в формировании моделей розничных продаж страховых продуктов** | - Изучение современные концепции маркетинга и их практическое применение в деятельности страховых компаний;  - Формирование сегмента лояльных клиентов | **12** |
| **2.Тема: Анализ операций и финансовых результатов страховой организации** | - Изучить показатели, характеризующие финансовые результаты работы предприятия;  - Изучить механизм формирования финансовых потоков в страховой организации | **12** |
| **3. Тема : Анализ основных показателей страхового рынка** | - Определение финансовой устойчивости страховой организации;  - Проведение вертикального и горизонтального анализа бухгалтерского баланса организации | **12** |
| **Дифференцированный зачет** | 1. Защита отчета по учебной практике | **-** |
| **Итого** |  | **36** |

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ   
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**3.1.** **Требования к проведению практики**

Продолжительность рабочего дня студента во время практики определяется согласно трудовому законодательству из расчета 36 часов в неделю при возрасте 16-­18 лет, и до 40 часов в неделю при возрасте старше 18 лет.

Со студентами обязательно проводится инструктаж по технике безопасности, электробезопасности и пожарной безопасности непосредственно на рабочем месте практиканта.

К прохождению практики допускаются студенты, освоившие теоретический курс обучения в рамках профессионального модуля.

**3.2.** **Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы практики предполагает прохождение практики в аудиториях, оснащенных необходимым оборудованием.

Кабинет *4-05 «Экономики организации и статистики»,* оснащенный оборудованием:

- столы ученические – 15 шт.

- стулья – 30 шт.

- стол учительский – 1 шт.

- доска – 1 шт.

техническими средствами:

- компьютеры – 1 шт.

Методическими материалами:

-комплект бланков и документов по организации продажи страховых продуктов;

-комплект учебно-методической документации;

- комплект оценочных средств;

-наглядные пособия.

**3.3. Информационное обеспечение реализации программы**

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендованные ФУМО, для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список, может быть дополнен новыми изданиями.

**3.2.1. Основные печатные издания**

1.Архипов А.П. Страхование учебник ФГОС+3 - Изд. центр "Крокус", 2020.

2.Анисимов А.Ю. Страховое дело 2-е изд., испр. и доп. Учебник и практикум для СПО М. Изд. Юрайт, 2021

3.Тарасова Ю.А. Страхование Учебник. Практикум,- Москва, Юрайт-2019

4.Хоминич И.П., Дик. Е.В. Организация страхового дела- учебник и практикум для СПО Москва, Юрайт-2020

**3.2.2. Основные электронные издания**

1. www.сonsultant.ru,
2. www.alllnsurance.ru
3. http://www.vniidad.ru
4. http: //www.insur – today.ru
5. http: //www.rgs.ru
6. http: //www.uralsibins.ru.
7. http: //www.ingos.ru
8. http: //www.rosno.ru .

**3.3.3 .Законодательные и нормативные акты**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
2. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 № 81-ФЗ
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
4. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ.
5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №

195-ФЗ.

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ.
2. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
3. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
4. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

**3.4.** **Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Руководство учебной практикой обучающихся осуществляется преподавателем спецдисциплин или мастером производственного обучения с обязательной стажировкой в профильных организациях не реже одного раза в три года. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным.

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ   
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

В период прохождения учебной практики обучающиеся обязаны вести документацию: отчет по практике.

Дифференцированный зачет по учебной практике выставляется на основании собеседования по отчету с указанием видов работ, выполненных обучающимся во время практики, их объема, качества выполнения в соответствии с технологией и (или) требованиями.