

**РОСЖЕЛДОР**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Ростовский государственный университет путей сообщения»**  
**(ФГБОУ ВО РГУПС)**  
**Тихорецкий техникум железнодорожного транспорта**  
**(ТТЖТ – филиал РГУПС)**

**РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ**  
**ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

**ПМ 02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ**

по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

УТВЕРЖДАЮ  
Заместитель директора по УПР  
/ С.В. Жестеров /  
« 09 » \_\_\_\_\_ 2016г.



СОГЛАСОВАНО

Руководитель агентства в  
г.Тихоренке филиала  
ООО «Росгосстрах»  
по Краснодарскому краю  
/ А.А. Хуртесов /  
« 01 » \_\_\_\_\_ 2016 г.



Рабочая учебная программа производственной практики **ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности **38.02.02 Страхование (по отраслям)**, утвержденного приказом от 28 июля 2014 г. № 833 зарегистрированного в Минюсте России 25 августа 2014 г. № 33821

Организация-разработчик: Тихорецкий техникум железнодорожного транспорта – филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Ростовский государственный университет путей сообщения» (ТТЖТ – филиал РГУПС)

Разработчики: Абраменко В.И., преподаватель ТТЖТ – филиал РГУПС

Рецензент: Лагерева С.В., преподаватель ТТЖТ- филиала РГУПС  
Леднева О.С. – руководитель отделения  
ОАО «Альфа Страхование»

Рекомендована цикловой комиссией № 7 «Специальностей 38.02.01, 38.02.02».

Протокол заседания № 1 от 01 сентября 2016 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>7</b>
<b>3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>8</b>
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>9</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	<b>11</b>

# **1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

## **1.1. Место производственной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы**

Программа производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)» в части освоения основных видов профессиональной деятельности Организация продаж страховых продуктов и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

## **1.2 Цели и задачи производственной практики**

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

### **иметь практический опыт:**

- организации продаж страховых продуктов;

### **уметь:**

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;
- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;

- формировать стратегию разработки страховых продуктов;
  - составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
  - составлять оперативный план продаж;
  - рассчитывать бюджет продаж;
  - контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
  - выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
  - проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
  - организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
  - определять перспективные каналы продаж;
  - анализировать эффективность каждого канала;
  - определять величину доходов и прибыли канала продаж;
  - оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
  - рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
  - проводить анализ качества каналов продаж;
- знать:**
- роль и место розничных продаж в страховой компании;
  - содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
  - принципы планирования реализации страховых продуктов;
  - нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
  - принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;

- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
- маркетинговые основы розничных продаж;
- методы определения целевых клиентских сегментов;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;
- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
- виды и формы плана продаж;
- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
- методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;
- слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
- модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
- 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.

### **1.3 Рекомендуемое количество часов на освоение программы производственной практики:**

производственная практика – 36 часов

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

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

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование в розничных продажах.
ПК 2.	Организовывать розничные продажи
ПК 3 .	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 4.	Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей 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 процессе профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брат на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения задания.
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.

### 3 ТЕМАТИЧЕЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала практики	Виды работ	Кол-во часов
<b>ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов</b>			<b>36</b>
<b>МДК 02.01</b> Планирование и организация продаж в страховании	Тема 1.1 Планирование и прогнозирование в страховой компании. Тема 1.2 маркетинговая деятельность в страховой компании.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Составить стратегический и оперативный план страховой компании.</li> <li>- Рассчитать бюджет продаж страховой компании.</li> <li>- Построить жизненный цикл страхового продукта в страховой компании</li> <li>- Составить план продаж конкретного страхового агента.</li> <li>- Составить сегментный план клиентов страховой компании.</li> </ul>	18
<b>МДК 02.02</b> Анализ эффективности продаж	Тема 1.1 Сущность и значение экспресс - анализа страховой компании Тема 1.2 Анализ финансовых результатов страховой компании	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Составить анализ рынка продаж страховой компании.</li> <li>- Составить экспресс – анализ страховой компании.</li> <li>- Проанализировать доходы и расходы страховой компании.</li> <li>- Проанализировать прибыль страховой компании.</li> <li>- Проанализировать рентабельность страховой компании продаж.</li> </ul>	18
<b>ВСЕГО</b>			<b>36</b>

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

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

Реализация учебной программы производственной практики предполагает наличие рабочего места страхового агента в страховой компании.

#### **Технические средства обучения:**

- ПК с лицензионными программами;
- финансовая отчётность страховой компании;
- калькулятор;
- принтер.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

#### **Основные источники:**

1. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы. - М.: «Финансы и статистика», 2012.
2. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансово хозяйственной деятельности предприятия на современном этапе развития. М.: Финансы и статистика, 2012.
3. Пласкова Н.С. Экономический анализ. М.: Эско, 2012.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, М.: ИНФРА, 2013.
5. Экономика, планирование и анализ предприятия. Под ред. Аксимова А.Б., М., 2013.

#### **Дополнительные источники:**

1. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. М.: ДИС, 2013.
2. Волков И.М., Грачева В.М. Проектный анализ предприятия. М.: ЮНИТИ, 2012.
3. Ильин А.И., Сеница Л.М. Планирование на предприятии: Учебное пособие в 2 ч. Мн.: ООО «Новое знание», 2012.
4. Каракоз И.И., Самборский В.И. Теория экономического анализа. К.: Высшая школа, 2013.
5. Ковалев А.И., Войленко В.В. Маркетинговый анализ. М.: Центр экономики и маркетинга, 2012.
6. Кохно П.А., Микрюков В.А. Менеджмент. - М.: «Финансы и статистика», 2012.
7. Кравченко Л.И. Анализ финансового состояния предприятия. Мн.: Высшая школа, 2013.
8. Петров Л.Н. Стратегическое планирование развития предприятия С. Петербург, 2012.
9. Пешкова Е.П. Маркетинговый анализ в деятельности фирмы. М.: Ось, 2013.
10. Понковский Д.А. Современные методы анализа предприятия. М.: Инфра – М, 2012.
11. Теория анализа хозяйственной деятельности предприятия (вопросы методологии). М.: Экономистъ, 2012.
12. Теория и практика бизнеса: Учебно-практическое пособие. – М.: «Русская Деловая Литература», Под ред. А.Н. Красковец. М.: ИНФРА-М, 2014.
13. Тянь Р.Б. Планирование деятельности предприятия /Учебное пособие М.: «МАУП», 2012.
14. Стратегическое планирование развития предприятия: учебное пособие для вузов. Под ред. В.И. Ляско.- М.: «Экзамен», 2013.
15. Страхование дело: Курс лекций. Под ред., Басаков М.И. М.: Издательство ПРИОР, 2012.

### **Интернет-ресурсы:**

[www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

### **4.3. Общие требования к организации производственной практики**

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля **«Организация продаж страховых продуктов»** является освоение профессиональных дисциплин ПМ 02 **«Организация продаж страховых продуктов»**.

### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических (гуманитарно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля **«Организация продаж страховых продуктов»**. Дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин.

## 5 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж	<ul style="list-style-type: none"> <li>- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;</li> <li>- формировать стратегию разработки страховых продуктов;</li> <li>- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;</li> <li>- составлять оперативный план продаж;</li> <li>- рассчитывать бюджет продаж;</li> </ul>	<p>Текущий контроль</p> <p>Зачеты по производственной практике;</p> <p>Комплексный экзамен по модулю.</p>
Организовывать розничные продажи	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определять величину доходов и прибыли канала продаж;</li> <li>- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;</li> <li>- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;</li> <li>- проводить анализ качества каналов продаж;</li> </ul>	
Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании	<ul style="list-style-type: none"> <li>- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;</li> <li>- определять перспективные каналы продаж;</li> <li>- анализировать эффективность каждого канала;</li> </ul>	
Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать основные показатели страхового рынка;</li> <li>- выявлять перспективы развития;</li> <li>- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;</li> <li>- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;</li> <li>- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;</li> </ul>	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся сформированность профессиональных и общих компетенций. Основной метод контроля: экспертное наблюдение и оценка при выполнении работ по производственной практике. Завершается прохождением производственной практики сдачей отчета.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> <li>- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;</li> <li>- виды и формы плана продаж;</li> <li>- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;</li> <li>- методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;</li> <li>- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;</li> </ul>	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения программы производственной практики
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	<ul style="list-style-type: none"> <li>- роль и место розничных продаж в страховой компании;</li> <li>- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;</li> <li>- принципы планирования реализации страховых продуктов;</li> </ul>	
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	<ul style="list-style-type: none"> <li>- факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;</li> <li>- способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;</li> <li>- соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;</li> </ul>	

<p>Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;</li> <li>- принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;</li> </ul>	
<p>Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;</li> <li>- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;</li> <li>- маркетинговые основы розничных продаж;</li> <li>- методы определения целевых клиентских сегментов;</li> </ul>	
<p>Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;</li> <li>- порядок формирования ценовой стратегии;</li> <li>- слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;</li> <li>- модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;</li> </ul>	
<p>Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;</li> <li>- каналы розничных продаж в страховой компании;</li> </ul>	
<p>Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основные показатели эффективности продаж;</li> <li>- порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;</li> <li>- зависимость финансовых</li> </ul>	

<p>самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>результатов страховой организации от эффективности каналов продаж; - коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; - качественные показатели эффективности каналов продаж.</p>	
<p>Ориентироваться в условиях частой смены технологий профессиональной деятельности</p>	<p>- 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;</p>	

## РЕЦЕНЗИЯ

На рабочую учебную программу производственной практики для специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям).

Программа составлена на 36 часов.

Содержание программы соответствует требованиям Федерального государственного образовательного среднего профессионального образования стандарта и уровню подготовки выпускников специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям)

В программе четко поставлены вопросы излагаемого материала, необходимого для овладения теоретическими и конкретными практическими знаниями и умениями, которые можно применять в практической деятельности страховой компании.

Производственная практика по специальности 38.02.02 «Страховое дело» (по отраслям) дает относительно полное представление об организации продаж страховых услуг и их анализ, влияющих на процесс функционирования страховой компании.

По каждой теме определен необходимый перечень работ для освоения профессиональных компетенций.

Программа включает список рекомендуемой основной и дополнительной литературы.

Рецензент

Леднева О.С. – руководитель отделения  
ОАО «Альфа Страхование»



**по производственной практике**

Студент \_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

Обучающийся на 3 курсе по специальности СПО **38.02.02 Страхование дело (по отраслям)** успешно прошел производственную практику по профессиональному модулю **ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов**

в объеме **36** часов с «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. по «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

в организации \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(наименование организации, юридический адрес)

Виды и объем работ, выполненных обучающимися во время практики	Качество выполнения работ в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила производственная практика
Составление стратегического и оперативного планирования продаж и клиентской базы	
Расчет бюджета продаж	
Составление жизненного цикла страхового продукта	
Анализ рынка продаж страховых услуг	
Экспресс – анализ страховой компании	
Проанализировать доходы и расходы страховой компании	

Проанализировать прибыль страховой компании	
Проанализировать рентабельность страховой компании продаж	

Оценка по результатам практики \_\_\_\_\_

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Руководитель практики от организации

\_\_\_\_\_  
(должность, Ф.И.О.)

Руководитель практики от техникума

\_\_\_\_\_  
(должность, Ф.И.О.)

**РОСЖЕЛДОР**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Ростовский государственный университет путей сообщения»**  
**(ФГБОУ ВО РГУПС)**  
**Тихорецкий техникум железнодорожного транспорта**  
**(ТТЖТ – филиал РГУПС)**

Рассмотрено:  
Председатель ЦК № 7

Утверждаю:  
Зав. отделение 38.02.02

\_\_\_\_\_  
Протокол № \_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ**

по производственной практике  
специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям)

Дано: \_\_\_\_\_  
(ФИО студента)

**Тема: Организация продаж страховых продуктов**

- 1) введение;
- 2) общая характеристика страховой компании;
- 3) составить стратегический план страховой компании;
- 4) составить оперативный план страховой компании;
- 5) составить план продаж страхового агента;
- 6) составить сегментный план клиентов страховой компании;
- 7) проанализировать рынок продаж страховой компании;
- 8) проанализировать финансовое положение страховой компании;
- 9) заключение;
- 10) список использованной литературы;
- 11) приложение.

Дата выдачи задания \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Срок окончания \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Задание получил студент \_\_\_\_\_

Руководитель практики от техникума \_\_\_\_\_