

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Пономарева Светлана Викторовна
Должность: Проректор по УР и Ю
Дата подписания: 27.08.2023 19:48:41
Уникальный программный ключ:
bb52f959411e64617366c53977b93e83130b1a2d



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ДГТУ)**

УТВЕРЖДАЮ

Директор КЭУП

_____ В.И. Мигаль

Анализ эффективности продаж (по отраслям)

рабочая программа дисциплины (модуля)

| | | |
|-------------------------|--|--|
| Закреплена за | Колледж экономики, управления и права | |
| Учебный план | 38.02.02-14-1-2650 2023-2024.plx Страховое дело (по отраслям) Профиль получаемого профессионального образования при реализации программы среднего общего образования: социально-экономический | |
| Квалификация | специалист страхового дела | |
| Форма обучения | очная | |
| Общая трудоемкость | 0 ЗЕТ | |
| Часов по учебному плану | 127 | Формы контроля в семестрах: экзамены 5 курсовые работы 5 |
| в том числе: | | |
| аудиторные занятия | 88 | |
| самостоятельная работа | 21 | |

Распределение часов дисциплины по семестрам

| Семестр | 5 | | Итого | |
|-------------------------|-----|-----|-------|-----|
| Неделя | 14 | | | |
| Вид занятий | уп | рп | уп | рп |
| Лекции | 34 | 34 | 34 | 34 |
| Прак.подготовка | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Практические | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Курсовое проектирование | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Консультации | 18 | 18 | 18 | 18 |
| Итого ауд. | 88 | 88 | 88 | 88 |
| Сам. работа | 21 | 21 | 21 | 21 |
| Итого | 127 | 127 | 127 | 127 |

Программу составил(и):

Преп., Скорнякова Анна Викторовна _____

Рецензент(ы):

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Анализ эффективности продаж (по отраслям)

разработана в соответствии с ФГОС СПО:

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ) (приказ Минобрнауки России от 28.07.2014 г. № 833)

составлена на основании учебного плана:

Страхование (по отраслям)

Профиль получаемого профессионального образования при реализации программы среднего общего образования: социально-экономический

утвержденного Учёным советом университета от 21.03.2023 протокол № 9.

Рабочая программа одобрена на заседании ЦК

Колледж экономики, управления и права

Протокол от 30.06.2023 г. № 8

Срок действия программы: 20232024 уч.г.

личная подпись

инициалы, фамилия

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

| | |
|-------------------|---|
| Цикл (раздел) ОП: | МДК.02.02 |
| 2.1 | Требования к предварительной подготовке обучающегося: |
| 2.1.1 | Маркетинг |
| 2.1.2 | Психология общения |
| 2.1.3 | Бухгалтерский учет в страховых организациях |
| 2.1.4 | Основы финансовой грамотности |
| 2.1.5 | Статистика |
| 2.1.6 | Финансы, денежное обращение и кредит |
| 2.1.7 | Экономика организации |
| 2.1.8 | Математика |
| 2.1.9 | Страховое дело |
| 2.1.10 | Математика |
| 2.1.11 | Экономика |
| 2.2 | Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее: |
| 2.2.1 | Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям) |
| 2.2.2 | Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям) |
| 2.2.3 | Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям) |
| 2.2.4 | Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям) |
| 2.2.5 | Оценка ущерба и страхового возмещения (по отраслям) |
| 2.2.6 | Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям) |
| 2.2.7 | Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям) |

3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) - ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТУ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

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.

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.

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

| | |
|------------|---|
| 3.1 | Знать: |
| 3.1.1 | роль и место розничных продаж в страховой компании; |
| 3.1.2 | содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; |
| 3.1.3 | принципы планирования реализации страховых продуктов; |
| 3.1.4 | нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж; |
| 3.1.5 | принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж; |
| 3.1.6 | методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития; |

| | |
|------------|---|
| 3.1.7 | место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании; |
| 3.1.8 | маркетинговые основы розничных продаж; |
| 3.1.9 | методы определения целевых клиентских сегментов; |
| 3.1.10 | основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж; |
| 3.1.11 | порядок формирования ценовой стратегии; |
| 3.1.12 | теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов; |
| 3.1.13 | виды и формы плана продаж; |
| 3.1.14 | взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж; |
| 3.1.15 | методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование; |
| 3.1.16 | организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную; |
| 3.1.17 | слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; |
| 3.1.18 | модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности; |
| 3.1.19 | классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж; |
| 3.1.20 | каналы розничных продаж в страховой компании; |
| 3.1.21 | факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж; |
| 3.1.22 | способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках; |
| 3.1.23 | соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж; |
| 3.1.24 | основные показатели эффективности продаж; |
| 3.1.25 | порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; |
| 3.1.26 | зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж; |
| 3.1.27 | коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; |
| 3.1.28 | качественные показатели эффективности каналов продаж. |
| 3.2 | Уметь: |
| 3.2.1 | анализировать основные показатели страхового рынка; |
| 3.2.2 | выявлять перспективы развития страхового рынка; |
| 3.2.3 | применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; |
| 3.2.4 | формировать стратегию разработки страховых продуктов; |
| 3.2.5 | составлять стратегический план продаж страховых продуктов; |
| 3.2.6 | составлять оперативный план продаж; |
| 3.2.7 | рассчитывать бюджет продаж; |
| 3.2.8 | контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для выполнения; |
| 3.2.9 | выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; |
| 3.2.10 | проводить анализ эффективности организационных структур продаж; |
| 3.2.11 | организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; |
| 3.2.12 | определять перспективные каналы продаж; |
| 3.2.13 | анализировать эффективность каждого канала; |
| 3.2.14 | определять величину доходов и прибыли канала продаж; |
| 3.2.15 | оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; |
| 3.2.16 | рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика; |
| 3.2.17 | проводить анализ качества каналов продаж. |

4 . ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

| Код занятия | Наименование разделов и тем /вид занятия/ | Семестр / Курс | Часов | Компетенции | Литература | Актив и Инте ракт. | Примечание |
|-------------|--|----------------|-------|-------------|------------|--------------------|------------|
| | Раздел 1. Тема 2.1. Сущность, элементы и назначение системы каналов продаж страховых продуктов. | | | | | | |

| | | | | | | | |
|-----|--|---|----|--|-------------------------------|--|--|
| 1.1 | Каналы продвижения страховых продуктов в страховой организации. Понятие, структура и классификация технологий продаж страховых продуктов. /Лек/ | 5 | 10 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |
| 1.2 | Этапы продвижения и факторы определения каналов реализации страховых продуктов. Аутсорсинг в страховом маркетинге. /Лек/ | 5 | 8 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |
| 1.3 | Особенности менеджмента информационных систем по разработке и внедрению новых информационных технологий. /Лек/ | 5 | 8 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |
| 1.4 | Проведение сравнительного анализа каналов реализации страховых продуктов. /Пр/ | 5 | 2 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |
| 1.5 | Разработка системы показателей и мер по контролю выполнения плана продаж. Определение перспективных каналов продаж. /Пр/ | 5 | 19 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |
| 1.6 | Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по страховой тематике (по вопросам параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). Рассмотрение особенностей страховой услуги и факторов, влияющих на цену страховой услуги. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Проработка нормативно-правовой базы и инструктивного материала по темам раздела. Самостоятельное изучение функций и задач менеджмента персонала в страховой организации. Самостоятельное изучение работы канала продаж. /Ср/ | 5 | 21 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |

| | | | | | | | |
|-----|---|---|----|--|-------------------------------|--|--|
| 1.7 | Консультации /Конс/ | 5 | 10 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |
| 1.8 | Разработка системы показателей и мер по контролю выполнения плана продаж. Определение перспективных каналов продаж. /Лаб/ | 5 | 4 | | | | |
| | Раздел 2. Тема 2.2. Современный страховой рынок и тенденции развития каналов продаж страховой продукции. | | | | | | |
| 2.1 | Основные способы сбора, обработки и анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках. Процедура андеррайтинга различных страховых продуктов. /Лек/ | 5 | 2 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |
| 2.2 | Обоснование управленческих решений на основе маржинального анализа. /Лек/ | 5 | 2 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |
| 2.3 | Применение методов и средств защиты при поиске и использовании необходимой экономической информации. Зарубежная практика страховщиков в организации работы каналов продаж. /Лек/ | 5 | 2 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |
| 2.4 | Особенности взаимосвязи организационной структуры страховой организации и каналов продаж. Понятие, цели и задачи анализа зависимости финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж. /Лек/ | 5 | 2 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |
| 2.5 | Расчет и анализ основных показателей эффективности работы каждого канала продаж. /Пр/ | 5 | 5 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |

| | | | | | | | |
|-----|--|---|----|--|-------------------------------|--|--|
| 2.6 | Порядок определения величины доходов и прибыли канала продаж. Определение коэффициентов рентабельности каналов продаж и страховой организации. /Пр/ | 5 | 2 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |
| 2.7 | Расчет качественных показателей эффективности каналов продаж. Проведение анализа качества каналов продаж. /Пр/ | 5 | 2 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |
| 2.8 | Консультации /Конс/ | 5 | 8 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |
| 2.9 | Курсовая работа /Курс пр/ | 5 | 20 | ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 | Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 | | |

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

5.2. Темы письменных работ

5.3. Перечень видов оценочных средств

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год |
|------|---|-------------------------------------|--|
| Л1.1 | Захарова, Н.А. | Страховое дело: Учебник для СПО | Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019 |
| Л1.2 | Скамай Любовь Григорьевна | Страховое дело: Учебник и практикум | Москва: Издательство Юрайт, 2019 |
| Л1.3 | Анисимов Александр Юрьевич, Костюхин Юрий Юрьевич, А. Ю. Анисимов [и др.] | Страховое дело: Учебник и практикум | Москва: Издательство Юрайт, 2019 |

6.1.2. Дополнительная литература

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год |
|------|---|-------------------------------------|----------------------------------|
| Л2.1 | Мазаева Марина Владимировна, М. В. Мазаева | Страховое дело: Учебное пособие | Москва: Издательство Юрайт, 2019 |
| Л2.2 | Тарасова Юлия Александровна, Ю. А. Тарасова | Страховое дело: Учебник и практикум | Москва: Издательство Юрайт, 2019 |

6.3.1 Перечень программного обеспечения**6.3.2 Перечень информационных справочных систем****7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

| | |
|------|---|
| 7.1 | Для реализация программы модуля в колледже имеются учебные кабинеты: «Страхового дела», «Бухгалтерского учета и аудита в страховых организациях», «Страхового права». |
| 7.2 | Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета: |
| 7.3 | посадочные места по количеству обучающихся; |
| 7.4 | рабочее место преподавателя, комплект учебных пособий; |
| 7.5 | интерактивная доска; |
| 7.6 | комплект учебно-методической документации; |
| 7.7 | сборники задач, тестовых заданий; |
| 7.8 | программное обеспечение общего и профессионального назначения: |
| 7.9 | ОС Windows |
| 7.10 | MS Office |
| 7.11 | СУБД Access/ MS SQL/ MySQL. |

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания находятся в приложении