

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

Интернет-продажи страховых полисов (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	67	Формы контроля в семестрах: зачеты с оценкой 4
в том числе:		
аудиторные занятия	45	
самостоятельная работа	18	

2023 г.

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр	4		Итого	
Неделя	24			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	23	23	23	23
Практические	22	22	22	22
Консультации	4	4	4	4
Итого ауд.	45	45	45	45
Сам. работа	18	18	18	18
Итого	67	67	67	67

Программу составил(и):

Преп., Шепелева Т.Е. _____

Рецензент(ы):

Преп., Скорнякова А.В. _____

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Интернет-продажи страховых полисов (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:

Страховое дело (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: 2023-2027 уч.г.

_____ Мошкова Е.Н.

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

1.1	Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям), в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВД) Реализация различных технологий розничных продаж в страховании и соответствующих профессиональных компетенций .
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		МДК.01.03
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Информационные технологии в профессиональной деятельности	
2.1.2	Маркетинг	
2.1.3	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	
2.1.4	Страхование дело	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Анализ эффективности продаж (по отраслям)	
2.2.2	Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)	
2.2.3	Производственная практика (по профилю специальности)	

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 1.1:	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 1.3:	Реализовывать технологии банковских продаж.
ПК 1.4:	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
ПК 1.5:	Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
ПК 1.6:	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
ПК 1.7:	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
ПК 1.8:	Реализовывать технологии телефонных продаж.
ПК 1.9:	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
ПК 1.10:	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	- факторы роста интернет-продаж в страховании;
3.1.2	- интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;
3.1.3	- требования к страховым интернет-продуктам;
3.1.4	- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.
3.1.5	
3.2	Уметь:
3.2.1	- организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;
3.2.2	- обновлять данные и технологии интернет-магазинов;

3.2.3 - контролировать эффективность использования интернет-магазина

4 . ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетен-ции	Литерату-ра	Актив и Инте-ракт.	Примечание
	Раздел 1. Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)						
1.1	Тема 3.1. Структура и организация работы интернет-магазина страховой организации. /Лек/	4	11				
1.2	Расчет и оценка основных показателей работы интернет-магазина. /Пр/	4	2				
1.3	Разработка требований, предъявляемых к персоналу интернет-магазина . /Пр/	4	2				
1.4	Формирование показателей базы данных при продаже страховых продуктов. /Пр/	4	2				
1.5	Разработка принципов создания организационной структуры интернет-магазина. /Пр/	4	2				
1.6	Определение показателей для сравнительного анализа интернет-магазинов. /Пр/	4	2				
1.7	Тема 3.2. Интернет-магазин как эффективная технология продажи страховых продуктов. /Лек/	4	12				
1.8	Нормативно-правовое обеспечения работы интернет магазина страховой организации. /Пр/	4	2				
1.9	Сравнительный анализ интернет-магазинов страховых организации РФ. /Пр/	4	4				
1.10	Определение порядка сбора и обработки информации об интернет-магазинах. /Пр/	4	2				
1.11	Разработка показателей контроля работы интернет-магазина страховой организации. /Пр/	4	4				

1.12	<p>1. Разработка схем-конспектов для систематизации закрепления учебного материала.</p> <p>2. Подготовка сообщений на следующие темы:</p> <ul style="list-style-type: none">• Структура и особенности составления проекта бизнес-плана открытия интернет-магазина СО.• Средства рекламной компании в работе интернет-магазина страховой организации;• Структура персонала интернет-магазина страховой организации;• Анализ работы интернет-магазинов страховых компаний России;• Бенчмаркетинг в работе интернет-магазина страховой организации;• Перспективы и направления дальнейшего развития интернет-магазинов страховых компаний. <p>3. Решение типовых задач по изученному теоретическому материалу. /Ср/</p>	4	18				
1.13	Консультации /Конс/	4	4				

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**5.1. Контрольные вопросы и задания**

Задания для проведения текущего контроля

Письменный опрос:

Задание №1

Подготовить анализ интернет сайтов страховых компаний. Разработать требования к интернет – продуктам с точки зрения страховщика и страхователя. Ответ зафиксируйте в конспекте. Для этого:

Найдите три действующих сайта страховых компаний:

- а) федеральных
- б) региональных

1.Зарегистрируйте: название компании, сайт, город, виды предоставляемых услуг, наличие он-лайн калькулятора по различным видам страховых услуг.

2.Какие виды страховых услуг чаще всего предлагают компании имеющие интернет-сайт. Почему?

3.Разработайте свои требования к интернет – продуктам с точки зрения страховщика и страхователя. Найдите плюсы и минусы.

Задание №2

1.Подготовить анализ сравнения интернет сайтов и интернет-магазинов страховых компаний. Ответ зафиксируйте в конспекте. Для этого:

Найдите три действующих сайта страховых компаний:

- а) федеральных
- б) региональных

2.Зарегистрируйте: название компании, сайт, город, виды предоставляемых услуг, наличие он-лайн калькулятора по различным видам страховых услуг.

Найдите три действующих интернет-магазина страховых компаний:

- а) федеральных
- б) региональных

3.Зарегистрируйте: название компании, сайт, город, виды предоставляемых услуг, наличие он-лайн калькулятора по различным видам страховых услуг. Опишите процесс оформления и доставки страхового полиса.

4.Проведите сравнительный анализ интернет-сайта и интернет-магазина страховой компании.

Какие виды страховых услуг чаще всего предлагают компании имеющие:

- а) интернет-сайт
- б) интернет-магазин

5.2. Темы письменных работ**5.3. Перечень видов оценочных средств****6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)****6.1. Рекомендуемая литература****6.3.1 Перечень программного обеспечения****6.3.2 Перечень информационных справочных систем****7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

7.1	<input type="checkbox"/> посадочные места по количеству обучающихся;
7.2	<input type="checkbox"/> рабочее место преподавателя, комплект учебных пособий;
7.3	<input type="checkbox"/> интерактивная доска;
7.4	<input type="checkbox"/> комплект учебно-методической документации;
7.5	<input type="checkbox"/> сборники задач, тестовых заданий;
7.6	программное обеспечение общего и профессионального назначения:
7.7	<input type="checkbox"/> ОС Windows
7.8	<input type="checkbox"/> MS Office
7.9	СУБД Access/ MS SQL/ MySQL

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

Прилагается