

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Пономарева Светлана Викторовна
Должность: Проректор по УР и ЦО
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

Планирование и организация продаж в страховании (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	96	Формы контроля в семестрах: зачеты с оценкой 5
в том числе:		
аудиторные занятия	66	
самостоятельная работа	16	

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр	5		Итого	
	Неделя			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
	Лекции	34	34	34
Практ.подготовка	4	4	4	4
Практические	28	28	28	28
Консультации	14	14	14	14
Итого ауд.	66	66	66	66
Сам. работа	16	16	16	16
Итого	96	96	96	96

Программу составил(и):

Преод., Скорнякова Анна Викторовна _____

Рецензент(ы):

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Планирование и организация продаж в страховании (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: 2023-2028 уч.г.

_____ Мошкова Е.Н.

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

Цикл (раздел) ОП:	МДК.02.01
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	Статистика
2.1.5	Финансы, денежное обращение и кредит
2.1.6	Математика
2.1.7	Правовое обеспечение профессиональной деятельности
2.1.8	Страховое дело
2.1.9	Математика
2.1.10	Экономика
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	Документальное и программное обеспечение страховых выплат (по отраслям)
2.2.3	Документальное и программное обеспечение страховых операций (по отраслям)
2.2.4	Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)
2.2.5	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 1.1: Реализовывать технологии агентских продаж.

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 1.1. Сущность и структура страхового рынка. Сегментация страхового рынка и позиционирование клиента.						

1.1	Этапы сбора, хранения и обработки информации при исследовании страхового рынка с применением специализированного программного обеспечения. /Лек/	5	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
1.2	Планирование деятельности страховой организации и определение состава материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации. /Лек/	5	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
1.3	Сбор и анализ информации при исследовании потребительской мотивации на страховом рынке. /Лек/	5	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
1.4	Прогнозирование поведения страхователей и способы снижения текучести кадров страховой организации. /Лек/	5	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
1.5	Цели, задачи, виды планов в страховом маркетинге. /Лек/	5	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
1.6	Сущность, элементы и назначение стратегического планирования в страховой организации. /Лек/	5	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
1.7	Сущность, элементы и назначение оперативного планирования в страховой организации. /Лек/	5	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
1.8	Практическое занятие. Разработка системы показателей страхового рынка. /Пр/	5	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
1.9	Практическое занятие. Анализ основных показателей страхового рынка. /Пр/	5	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
1.10	Практическое занятие. Определение перспектив развития страхового рынка. /Пр/	5	4		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
1.11	Практическое занятие. Разработка системы маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж. /Пр/	5	8		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
1.12	Практическое занятие. Формирование стратегии разработки страховых продуктов. /Пр/	5	10		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		

1.13	Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по страховой тематике (по вопросам параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). 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. Рассмотрение особенностей страховой услуги и факторов, влияющих на цену страховой услуги. Изменения потребительских предпочтений в зависимости от состояния экономики и доходов населения /Ср/	5	8		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
1.14	Консультации /Конс/	5	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
	Раздел 2. Тема1.2. Сущность и характеристика маркетинговых стратегий и технологическая последовательность бюджетирования в страховой организации.						
2.1	Цена как инструмент страхового маркетинга. /Лек/	5	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
2.2	Стратегия и тактика ценовой политики в страховом бизнесе. /Лек/	5	4		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
2.3	Маркетинговые факторы ценообразования. /Лек/	5	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
2.4	Сущность страховых тарифов. Задачи и особенности актуарных расчетов. /Лек/	5	4		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
2.5	Тарифная политика страховой организации. /Лек/	5	4		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
2.6	Сущность, элементы и функции бюджетирования в страховой организации. /Лек/	5	4		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
2.7	Составление оперативного плана продаж. /Лаб/	5	4		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		

2.8	Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по страховой тематике (по вопросам параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). 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. Рассмотрение особенностей страховой услуги и факторов, влияющих на цену страховой услуги. Изменения потребительских предпочтений в зависимости от состояния экономики и доходов населения /Ср/	5	8		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
2.9	Консультации /Конс/	5	12		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2		
2.10	Контрольная работа /Пр/	5	2		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	Бабурина Наталья Алексеевна, Мазаева Марина Владимировна, Н. А. Бабурина [и др.]	Страховое дело. Страховой рынок России: Учебное пособие	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	Анисимов Александр Юрьевич, Костюхин Юрий Юрьевич, А. Ю. Анисимов [и др.]	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.	