

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Пономарева Светлана Викторовна
Должность: Профессор кафедры УР и Ю
Дата подписания: 27.08.2023 19:52:22
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

Производственная практика (по профилю специальности)

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	72	Формы контроля в семестрах: зачеты с оценкой 6
в том числе:		
аудиторные занятия	72	
самостоятельная работа	0	

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр	6		Итого	
	Неделя			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Практические	72	72	72	72
Итого ауд.	72	72	72	72
Итого	72	72	72	72

Программу составил(и):

Преод., Скорнякова Анна Викторовна _____

Рецензент(ы):

Преп., Шепелева Т.Е. _____

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Производственная практика (по профилю специальности)

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: 2023-2024 уч.г.

_____ Мошкова Е.Н.

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:	ПП.02.01
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Информационные технологии в профессиональной деятельности
2.1.2	Психология общения
2.1.3	Финансы, денежное обращение и кредит
2.1.4	Математика
2.1.5	Менеджмент
2.1.6	Основы финансовой грамотности
2.1.7	Правовое обеспечение профессиональной деятельности
2.1.8	Учебная практика
2.1.9	Учебная практика
2.1.10	Экономика организации
2.1.11	Бухгалтерский учет в страховых организациях
2.1.12	Маркетинг
2.1.13	Статистика
2.1.14	Страховое дело
2.1.15	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	Правовое регулирование страховых выплат и страховое мошенничество (по отраслям)
2.2.3	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 1.2: Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
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.
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.
ПК 3.1: Документально оформлять страховые операции.
ПК 3.2: Вести учет страховых договоров.
ПК 3.3: Анализировать основные показатели продаж страховой организации.
ПК 4.1: Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.
ПК 4.2: Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов.
ПК 4.3: Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.
ПК 4.4: Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.
ПК 4.5: Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.
ПК 4.6: Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
ПК 6.1: Составлять, группировать и обобщать первичные бухгалтерские документы страховой организации
ПК 6.2: Отражать на счетах бухгалтерского учета наличие и движение имущества, обязательств и капитала страховой организации
ПК 6.3: Проводить налоговые расчеты, расчеты по социальному страхованию и обеспечению в страховой организации
ПК 6.4: Составлять бухгалтерскую отчетность страховой организации для предоставления в органы надзора

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;
3.1.16	экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
3.1.17	организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;
3.1.18	слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
3.1.19	модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
3.1.20	классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
3.1.21	каналы розничных продаж в страховой компании;
3.1.22	факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
3.1.23	способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
3.1.24	соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;
3.1.25	основные показатели эффективности продаж;
3.1.26	порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
3.1.27	зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
3.1.28	коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
3.1.29	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 его 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. Осуществление планирования и организации продаж в страховании (по отраслям)						
1.1	Анализ страхового рынка /Пр/	6	6	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9			
1.2	Документирование процесса планирования и организации продаж страховой организации /Пр/	6	6	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9			
1.3	Оргструктура розничных продаж страховой организации /Пр/	6	6	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9			
1.4	Стратегическое и тактическое планирование в страховой организации /Пр/	6	6	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9			
1.5	Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж /Пр/	6	6	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9			
1.6	Контроль выполнения плана продаж страховых продуктов /Пр/	6	6	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9			
	Раздел 2. Осуществление анализа эффективности продаж (по отраслям)						

2.1	Анализ эффективности организационных структур продаж /Пр/	6	6	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9			
2.2	Организация продажи страховых продуктов и определение эффективности каналов продаж /Пр/	6	6	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9			
2.3	Финансовый результат страховой организации /Пр/	6	6	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9			
2.4	Рентабельность страховой компании /Пр/	6	12	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 7 ОК 8 ОК 9			
2.5	Подготовка и оформление отчета о прохождении практики /Пр/	6	6	ОК 1 ОК 2 ОК 3 ОК 4 ОК 5 ОК 6 ОК 9 ПК 2.1 ПК 2.2			

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

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.2 Перечень информационных справочных систем

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Реализация рабочей программы производственной практики (по профилю специальности) предполагает прохождение ее на базе страховых организациях
7.2	г. Ростова-на-Дону.
7.3	Оборудование: -
7.4	офисная мебель;
7.5	-«АРМ» практиканта;
7.6	Технические средства обучения:
7.7	- аудио и видеотехника, мультимедиа проектор;
7.8	- персональные компьютеры с лицензионным программным обеспечением; -лазерный принтер; сканер; ксерокс;
7.9	-офисные программы «Microsoft»: «Word», «Excel», «PowerPoint»; выход в сеть «Internet»;
7.10	- информационно-поисковые системы.

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

Методические указания находятся в приложении