

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

## Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)

### рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за	<b>Колледж экономики, управления и права</b>	
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	<b>специалист страхового дела</b>	
Форма обучения	<b>очная</b>	
Общая трудоемкость	<b>0 ЗЕТ</b>	
Часов по учебному плану	67	Формы контроля в семестрах: зачеты с оценкой 4
в том числе:		
аудиторные занятия	45	
самостоятельная работа	18	

**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)

**Прямые продажи страховых продуктов (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.01.02
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>	
2.1.1	Информационные технологии в профессиональной деятельности	
2.1.2	Маркетинг	
2.1.3	Менеджмент	
2.1.4	Страхование дело	
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>	
2.2.1	Анализ эффективности продаж (по отраслям)	
2.2.2	Производственная практика (по профилю специальности)	
2.2.3	Производственная практика (по профилю специальности)	

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

<b>ОК 1:</b>	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
<b>ОК 2:</b>	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
<b>ОК 4:</b>	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
<b>ОК 6:</b>	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
<b>ОК 7:</b>	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
<b>ОК 8:</b>	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
<b>ПК 1.1:</b>	Реализовывать технологии агентских продаж.
<b>ПК 1.2:</b>	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
<b>ПК 1.3:</b>	Реализовывать технологии банковских продаж.
<b>ПК 1.4:</b>	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
<b>ПК 1.5:</b>	Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
<b>ПК 1.6:</b>	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
<b>ПК 1.7:</b>	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
<b>ПК 1.8:</b>	Реализовывать технологии телефонных продаж.
<b>ПК 1.9:</b>	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
<b>ПК 1.10:</b>	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

**В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен**

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
3.2.1	<input type="checkbox"/> оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
3.2.2	<input type="checkbox"/> составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
3.2.3	<input type="checkbox"/> проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
3.2.4	<input type="checkbox"/> выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
3.2.5	<input type="checkbox"/> осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;
3.2.6	<input type="checkbox"/> реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
3.2.7	<input type="checkbox"/> подготавливать письменное обращение к клиенту;
3.2.8	<input type="checkbox"/> вести телефонные переговоры с клиентами;
3.2.9	<input type="checkbox"/> осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;

3.2.10	<input type="checkbox"/> организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
3.2.11	<input type="checkbox"/> осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;

#### 4 . ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Актив и Инте ракт.	Примечание
	<b>Раздел 1. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)</b>						
1.1	Тема 2.1. Прямые продажи, или директ-маркетинг страховой продукции /Лек/	4	8	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		
1.2	Проведение сравнительного анализа видов прямых продаж. /Пр/	4	2	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		
1.3	Расчет основных показателей, характеризующих варианты прямых продаж. /Пр/	4	2	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		
1.4	Формирование базы данных прямых продаж страховых продуктов банками. /Пр/	4	2	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		
1.5	Проведение маркетингового анализа рынка при открытии точки продаж страховых продуктов. /Пр/	4	2	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		
1.6	Тема 2.2. Менеджмент персонала, осуществляющего прямые продажи страховых продуктов. /Лек/	4	8	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		
1.7	Расчет показателей при проведении процедуры оценки персонала, связанного с прямыми продажами. /Пр/	4	2	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		

1.8	Составление проекта бизнес-плана открытия точки прямых продаж. /Пр/	4	2	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		
1.9	Определение показателей при использовании бенчмаркетинга для прямых продаж. /Пр/	4	2	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		
1.10	Тема 2.3. Предназначение, структура и организация работы контакт-центра страховой организации. /Лек/	4	7	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		
1.11	Разработка требований, предъявляемых к персоналу контакт-центра. /Пр/	4	2	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		
1.12	Расчет и оценка основных показателей работы контакт-центра. /Пр/	4	2	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		
1.13	Формирование оптимальной стратегии и тактики ведения переговоров и продажи страховых продуктов контакт-центром. /Пр/	4	2	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		
1.14	Разработка технологии работы с потенциальным клиентом при формировании индивидуальной базы данных. /Пр/	4	2	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		

1.15	<p>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 01</p> <p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по страховой тематике (по вопросам параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем).</p> <p>Рассмотрение особенностей страховой услуги и факторов, влияющих на цену страховой услуги.</p> <p>Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p> <p>Проработка нормативно-правовой базы и инструктивного материала по осуществлению прямых продаж страховых продуктов.</p> <p>Самостоятельное изучение функций и задач менеджмента персонала в страховой организации.</p> <p>Самостоятельное изучение работы современного контакт-центра..</p> <p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка схем-конспектов для систематизации закрепления учебного материала.</li> <li>2. Подготовка сообщений на следующие темы: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Структура и особенности составления проекта бизнес-плана открытия точки прямых продаж;</li> <li>• Виды и характеристика каналов прямых продаж страховых продуктов;</li> <li>• Сущность и формы сотрудничества страховых организаций и банков в страховании;</li> <li>• Средства рекламной компании страховой организации;</li> <li>• Комплексный (пакетный) характер продаж страховых продуктов;</li> <li>• Структура персонала в страховой организации;</li> <li>• Особенности менеджмента персонала в различных стратегиях развития страховой организации;</li> <li>• Аналитический обзор социальных пакетов, предоставляемых страховыми организациями;</li> <li>• Аутсорсинг в страховании;</li> <li>• Бенчмаркетинг в страховании.</li> <li>• Мерчендайзинг-эффективное направление продвижения страховых продуктов.</li> </ul> </li> <li>3. Решение типовых задач по изученному теоретическому материалу.</li> <li>4. Основные показатели эффективности применения контакт-центра в страховании.</li> </ol> <p>/Ср/</p>	4	18	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		
------	---	---	----	---	-----------------------------------	--	--

1.16	Консультации /Конс/	4	4	ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7 ПК 1.8 ПК 1.9 ПК 1.10 ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 7 ОК 8	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1		
------	---------------------	---	---	---	-----------------------------------	--	--

## 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 5.1. Контрольные вопросы и задания

Перечень вопросов для подготовки к дифференцированному зачёту

Вопросы к зачету по МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)

- 1 Понятие продажи. Виды продаж
- 2 Понятие технологии продаж. Классификация технологий продаж.
- 3 Понятие канала продаж. Сущность прямого канала продаж. Технологии прямых продаж.
- 4 Факторы, определяющие соотношение прямого канала продаж с другими каналами
- 5 Отличительные черты организации работы прямого канала продаж
- 6 Факторы, определяющие соотношение каналов продаж и организацию их работы.
- 7 Преимущества и недостатки прямого канала продаж
- 8 Понятие эффективности продаж в страховании. Критерии эффективности прямого канала продаж
- 9 Элементы эффективной организации прямых продаж
- 10 Рентабельность продаж как показатель эффективности продаж
- 11 Значение качества прямых продаж в определении их эффективности
- 12 Базовые организационно-экономические характеристики розничных продаж
- 13 Бизнес-план точки прямых продаж: понятие, виды.
- 14 Бизнес-план точки прямых продаж: требования.
- 15 Бизнес-план точки прямых продаж: структура.
- 16 Маркетинговый анализ открытия новой точки прямых продаж: основные задачи
- 17 Маркетинговый анализ открытия новой точки прямых продаж: основные элементы
- 18 Понятие МТО офиса продаж и его основные элементы
- 19 Понятие автоматизации продаж и задачи, которые она решает
- 20 Рекламная поддержка точки продаж: экономическая и коммуникативная эффективность рекламы
- 21 Рекламная поддержка точки продаж: виды, цели, критерии эффективности
- 22 Понятие и элементы технологии ПРМ
- 23 Технология ПРМ: основные функции менеджера по продажам
- 24 Технология ПРМ: понятие рабочего места продавца, модели ПРМ
- 25 Преимущества ПРМ для предприятия
- 26 Преимущества ПРМ для страховой компании
- 27 Понятия страхового маркетинга и директ-маркетинга в страховании. Главное отличие директ-маркетинга
- 28 Количественные и качественные характеристики директ-маркетинга
- 29 Особенности директ-маркетинга и его преимущества
- 30 Основные инструменты директ-маркетинга и их характеристика
- 31 Методы оценки эффективности директ-маркетинга
- 32 Прямые и косвенные параметры оценки эффективности директ-маркетинговой кампании.
- 33 Основные параметры результативности директ-маркетинга и формулы их расчета
- 34 Формула эффективного директ-маркетинга и необходимые показатели для расчета его бюджета
- 35 Креативный директ-маркетинг: подходы, условия, проблемы
- 36 Основные клиентские группы. Понятие ключевого клиента
- 37 Распределение клиентов по группам прибыльности и технология управления клиентами страховой компании
- 38 Особенности анализа клиентской базы данных
- 39 Понятие и предназначение контакт-центра
- 40 Структура контакт-центра

Форма проведения дифференцированного зачета – письменно, по вариантам

Количество вариантов: 20

Количество вопросов в варианте: 2

Время, отведенное на проведение контроля: 80 минут

### 5.2. Темы письменных работ

### 5.3. Перечень видов оценочных средств



<b>6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b>			
<b>6.1. Рекомендуемая литература</b>			
<b>6.1.1. Основная литература</b>			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Тарасова Юлия Александровна, Тарасова Ю. А.	Страховое дело: Учебник и практикум Для СПО	Москва: Юрайт, 2020
Л1.2	Анисимов Александр Юрьевич, Костюхин Юрий Юрьевич, отв. ред. Анисимов А. Ю.	Страховое дело: Учебник и практикум Для СПО	Москва: Юрайт, 2020
Л1.3	Захарова, Н.А., Н. А. Захарова	Страховое дело: учебник для спо	Саратов: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020
<b>6.1.2. Дополнительная литература</b>			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Мазаева Марина Владимировна, Мазаева М. В.	Страховое дело: Учебное пособие Для СПО	Москва: Юрайт, 2021
Л2.2	Анисимов Александр Юрьевич, Обухова Анна Сергеевна, Анисимов А. Ю., Обухова А. С. ; отв. ред. Анисимов А. Ю.	Страховое дело: Учебник и практикум Для СПО	Москва: Юрайт, 2021
<b>6.1.3. Методические разработки</b>			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Захарова, Н.А., Н. А. Захарова	Риски и страхование на транспорте: учебник для спо	Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019
<b>6.3.1 Перечень программного обеспечения</b>			
<b>6.3.2 Перечень информационных справочных систем</b>			

<b>7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b>	
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	<input type="checkbox"/> СУБД Access/ MS SQL/ MySQL
7.10	При реализации профессионального модуля проводятся обязательные учебная и производственная практики, которые проводятся

<b>8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b>	