



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

Колледж экономики, управления и права

**Методические указания по организации
самостоятельной работы студентов
по учебной дисциплине**

МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)

Специальность
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Ростов-на-Дону
2021

▲ Методические указания по МДК. 01.02. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям) разработаны с учетом ФГОС среднего профессионального образования специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) и предназначены для студентов и преподавателей колледжа.

Методические указания определяют этапы выполнения работы на практическом занятии, содержат рекомендации по выполнению индивидуальных заданий и образцы решения задач, а также список рекомендуемой литературы.

Составитель (автор): Т.Е.Шепелева, преподаватель колледжа ЭУП

Рассмотрены на заседании предметной (цикловой) комиссии специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Протокол № 7 от 28 мая 2021 г

Председатель П(Ц)К специальности  Е.Н. Мошкова

и одобрены решением учебно-методического совета колледжа.

Протокол № 6 от 31 мая 2021 г

Председатель учебно-методического совета колледжа
С.В.Шинакова


личная подпись

Рекомендованы к практическому применению в образовательном процессе.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка	4
2. Распределение самостоятельной работы по темам.....	6
3. Задания для самостоятельной работы обучающихся	
4. Критерии оценки самостоятельной работы обучающихся:	
Рекомендуемая литература	

Пояснительная записка

Методические указания к выполнению внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся предназначены для обучающихся специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Цель методических указаний: оказание помощи студентам в выполнении самостоятельной работы по профессиональному модулю ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании в части МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов.

Задачами самостоятельной работы обучающихся являются:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений;
- использование материала, собранного и полученного на практических занятиях, для эффективной подготовки к итоговому экзамену.

Настоящие методические указания содержат рекомендации, которые позволят студентам самостоятельно овладеть знаниями, умениями и навыками деятельности по специальности, опытом творческой и исследовательской деятельности и направлены на формирование общих и профессиональных компетенций:

- ОК1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
- ОК4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК5. Использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности.
- ОК6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

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 выполнения самостоятельных работ по МДК01.02 Прямые продажи страховых продуктов обучающиеся должны:

иметь практический опыт:

реализации различных технологий розничных продаж в страховании;

уметь:

- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;

- составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;

- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;

- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;

- осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку;

- реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;

- подготавливать письменное обращение к клиенту;

- вести телефонные переговоры с клиентами;

- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;

- организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;

- осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;

знать:

- теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;

- маркетинговый анализ открытия точки продаж;

- научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;

- содержание технологии продажи полисов на рабочих местах;

- модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;
- теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;
- способы создания системы обратной связи с клиентом;
- психологию и этику телефонных переговоров;
- предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;
- особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;
- продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;
- аутсорсинг контакт-центра;
- способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж;
- принципы создания организационной структуры персональных продаж;
- теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.