|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Autogenerated |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ****«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»****(ДГТУ)** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | УТВЕРЖДАЮ |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Директор КЭУП |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Мигаль В.И. |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)** |
| рабочая программа дисциплины (модуля) |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Закреплена за |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Учебный план | 38.02.02-14-1-2650 2022-2023.plxСтраховое 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: |
|  |  | в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  | зачеты с оценкой 4 |
|  |  | аудиторные занятия | 45 |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | самостоятельная работа | 20 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Распределение часов дисциплины по семестрам** |  |  |  |
| Семестр | **4** | Итого |  |  |  |
| Недель | 24 |  |  |  |
| Вид занятий | УП | РП | УП | РП |  |  |  |
| Лекции | 23 | 23 | 23 | 23 |  |  |  |
| Практические | 22 | 22 | 22 | 22 |  |  |  |
| Консультации | 2 | 2 | 2 | 2 |  |  |  |
| Итого ауд. | 45 | 45 | 45 | 45 |  |  |  |
| Сам. работа | 20 | 20 | 20 | 20 |  |  |  |
| Итого | 67 | 67 | 67 | 67 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.02.02-14-1-2650 2022-2023.plx |  |  |  |  | стр. 3 |
| 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) (уровень подготовки кадров высшей квалификации). (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 Педагогическим советом от 30.06.2022 протокол № 6. |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Рабочая программа одобрена на заседании ЦК |
|  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Протокол от 30.06.2022 г. № 8Срок действия программы: 2022-2027 уч.г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Мошкова Е.Н. |
|  |
|  |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| УП: 38.02.02-14-1-2650 2022-2023.plx |  | стр. 4 |
| **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 Страховое 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 |
| **2.1** | **Требования к предварительной подготовке обучающегося:** |
| 2.1.1 | Информационные технологии в профессиональной деятельности |
| 2.1.2 | Маркетинг |
| 2.1.3 | Менеджмент |
| 2.1.4 | Страховое 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 | Производственная практика (по профилю специальности) |
| 2.2.3 | Производственная практика (по профилю специальности) |
|  |  |  |  |  |
| **3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) - ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТУ ОСВОЕНИЕ 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 4: Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.** |
| **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.** |
| **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.** |
| **В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен** |
| **3.1** | **Знать:** |
| **3.2** | **Уметь:** |
| 3.2.1 |  оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; |
| 3.2.2 |  составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; |
| 3.2.3 |  проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; |
| 3.2.4 |  выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; |
| 3.2.5 |  осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; |
| 3.2.6 |  реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; |
| 3.2.7 |  подготавливать письменное обращение к клиенту; |
| 3.2.8 |  вести телефонные переговоры с клиентами; |
| 3.2.9 |  осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.02.02-14-1-2650 2022-2023.plx |  |  |  |  |  |  | стр. 5 |
| 3.2.10 |  организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы; |
| 3.2.11 |  осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования; |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **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. Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)** |  |  |  |  |  |  |
| 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 |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.02.02-14-1-2650 2022-2023.plx |  |  |  |  |  |  | стр. 6 |
| 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 |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.02.02-14-1-2650 2022-2023.plx |  |  |  |  |  |  | стр. 7 |
| 1.15 | Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 01Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по страховой тематике (по вопросам параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем).Рассмотрение особенностей страховой услуги и факторов, влияющих на цену страховой услуги.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 осуществлению прямых продаж страховых продуктов.Самостоятельное изучение функций и задач менеджмента персонала в страховой организации.Самостоятельное изучение работы современного контакт-центра..Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:1. Разработка схем-конспектов для систематизации закрепления учебного материала.2. Подготовка сообщений на следующие темы:• Структура и особенности составления проекта бизнес-плана открытия точки прямых продаж;• Виды и характеристика каналов прямых продаж страховых продуктов;• Сущность и формы сотрудничества страховых организаций и банков в страховании;• Средства рекламной компании страховой организации;• Комплексный (пакетный) характер продаж страховых продуктов;• Структура персонала в страховой организации;• Особенности менеджмента персонала в различных стратегиях развития страховой организации;• Аналитический обзор социальных пакетов, предоставляемых страховыми организациями;• Аутсорсинг в страховании;• Бенчмаркетинг в страховании.• Мерчендайзинг-эффективное направление продвижения страховых продуктов.3. Решение типовых задач по изученному теоретическому материалу.4. Основные показатели эффективности применении контакт-центра в страховании./Ср/ | 4 | 20 | 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 |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.02.02-14-1-2650 2022-2023.plx |  |  |  |  |  |  | стр. 8 |
| 1.16 | Консультации /Конс/ | 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 |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ** |
| **5.1. Контрольные вопросы и задания** |
| Перечень вопросов для подготовки к дифференцированному зачётуВопросы к зачету по МДК 01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)1 Понятие продажи. Виды продаж2 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 каналами5 Отличительные черты организации работы прямого канала продаж6 Факторы, определяющие соотношение каналов продаж и организацию их работы.7 Преимущества и недостатки прямого канала продаж8 Понятие эффективности продаж в страховании. Критерии эффективности прямого канала продаж9 Элементы эффективной организации прямых продаж10 Рентабельность продаж как показатель эффективности продаж11 Значение качества прямых продаж в определении их эффективности12 Базовые организационно-экономические характеристики розничных продаж13 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 задачи17 Маркетинговый анализ открытия новой точки прямых продаж: основные элементы18 Понятие МТО офиса продаж и его основные элементы19 Понятие автоматизации продаж и задачи, которые она решает20 Рекламная поддержка точки продаж: экономическая и коммуникативная эффективность рекламы21 Рекламная поддержка точки продаж: виды, цели, критерии эффективности22 Понятие и элементы технологии ПРМ23 Технология ПРМ: основные функции менеджера по продажам24 Технология ПРМ: понятие рабочего места продавца, модели ПРМ25 Преимущества ПРМ для предприятия26 Преимущества ПРМ для страховой компании27 Понятия страхового маркетинга и директ-маркетинга в страховании. Главное отличие директ-маркетинга28 Количественные и качественные характеристики директ-маркетинга29 Особенности директ-маркетинга и его преимущества30 Основные инструменты директ-маркетинга и их характеристика31 Методы оценки эффективности директ-маркетинга32 Прямые и косвенные параметры оценки эффективности директ-маркетинговой кампании.33 Основные параметры результативности директ-маркетинга и формулы их расчета34 Формула эффективного директ-маркетинга и необходимые показатели для расчета его бюджета35 Креативный директ-маркетинг: подходы, условия, проблемы36 Основные клиентские группы. Понятие ключевого клиента37 Распределение клиентов по группам прибыльности и технология управления клиентами страховой компании38 Особенности анализа клиентской базы данных39 Понятие и предназначение контакт-центра40 Структура контакт-центраФорма проведения дифференцированного зачета – письменно, по вариантамКоличество вариантов: 20Количество вопросов в варианте: 2Время, отведенное на проведение контроля: 80минут |
| **5.2. Темы письменных работ** |
|  |
| **5.3. Перечень видов оценочных средств** |
|  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.02.02-14-1-2650 2022-2023.plx |  |  | стр. 9 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** |
| **6.1. Рекомендуемая литература** |
| **6.1.1. Основная литература** |
|  | 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 |
| **6.1.2. Дополнительная литература** |
|  | 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 |
| **6.1.3. Методические разработки** |
|  | 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 |
| **6.3.1 Перечень программного обеспечения** |
| **6.3.2 Перечень информационных справочных систем** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** |
| 7.1 |  посадочные места по количеству обучающихся; |
| 7.2 |  рабочее место преподавателя, комплект учебных пособий; |
| 7.3 |  интерактивная доска; |
| 7.4 |  комплект учебно-методической документации; |
| 7.5 |  сборники задач, тестовых заданий; |
| 7.6 | программное обеспечение общего и профессионального назначения: |
| 7.7 |  ОС Windows |
| 7.8 |  MS Оffice |
| 7.9 |  СУБД Access/ MS SQL/ MySQL |
| 7.10 | При реализации профессионального модуля проводятся обязательные учебная и производственная практики, которые проводятся |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** |
|  |