|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 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.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 | | | | | 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. № 8  Срок 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 01  Систематическая 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 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: 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)** | | | | | | |
|  | | | | | | |