

Комитет образования и науки Курской области
областное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Курский государственный политехнический колледж»

УТВЕРЖДАЮ
Директор ОБПОУ «КГПК»
О.И. Морозова
«16» июня 2017 г.





Рабочая программа профессионального модуля
ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов
для специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)


Курск
2017

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Разработчик:
Звягина А.М., преподаватели ОБПОУ «КГПК»

Рабочая программа профессионального модуля «ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов» рассмотрена и одобрена на заседании П(Ц)К «Экономика и банковское дело»
Протокол № 10 от «11» мая 2017 г.
Председатель П(Ц)К  Л. С. Бодякова

Рабочая программа профессионального модуля «ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов» рассмотрена и одобрена на заседании Методического совета
Протокол № 3 от «07» июня 2017 г.
Председатель Методического совета  И.Н. Толмачева

Заместитель директора по учебной работе  Н.Ю. Тарасова

Аннотация рабочей программы профессионального модуля ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

Профессиональный модуль входит в профессиональный учебный цикл программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Цели и задачи профессионального модуля: В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен *иметь практический опыт:* организации продаж страховых продуктов; *уметь:*

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;
- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- формировать стратегию продажи страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры, стимулирующие его исполнение;
- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
- проводить анализ эффективности организационных структур продаж; организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- определять перспективные каналы продаж;
- анализировать эффективность каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности;
- проводить анализ качества каналов продаж *знать:*
- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования реализации страховых продуктов;

- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
 - принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
- маркетинговые основы розничных продаж;
- методы определения целевых клиентских сегментов;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;
- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
- виды и формы плана продаж;
- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
- методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;
- слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
- модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
- классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
- каналы розничных продаж в страховой компании;
- факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
- способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
- соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;
- основные показатели эффективности продаж;
- порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;

- зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
- коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
- качественные показатели эффективности каналов продаж.

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности **Организация продаж страховых продуктов**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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
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
-------	--

Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 270 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 234 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 162 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 81 час;

учебной практики – 36 часов.

Содержание профессионального модуля

Раздел 1. Планирование и организация продаж в страховании

Тема 1.1. Технология работы страховой компании.

Тема 1.2. Развитие каналов продаж страховой компании

Тема 1.3. Стратегическое управление страховой компанией.

Тема 1.4. Системное управление страховой компанией.

Раздел 2. Анализ показателей деятельности страховой организации.

Тема 2.1. Научные основы экономического анализа и информационное обеспечение анализа финансово-хозяйственной деятельности .

Тема 2.2. Виды финансово-хозяйственного анализа, приемы и методы проведения анализа.

Тема 2.3. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности.

Тема 2.4 Анализ страховых операций и рентабельности.

Тема 2.5 Анализ финансовых результатов деятельности страховой организации