ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат
02A0A99C0029B1B4BA4534DC43B524C5DD
Владелец АНПОО УРАЛЬСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ УЭК
Действителен с 04.03.2024 по 04.06.2025

Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация

Уральский экономический колледж

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов

для обучающихся по очной и заочной формам обучения

по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Екатеринбург, 2024 г.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена кафедрой
Протокол заседания № 1 от «30» августа 2024 г.

УТВЕРЖДЕНА решением педагогического совета АНПОО Уральский экономический колледж

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), утвержденного Приказом Министерства просвещения РФ от 21 июля 2023 г. № 555 и учебных планов АНПОО Уральский экономический колледж по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Организация разработчик: Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация «Уральский экономический колледж»

Преподаватель – разработчик рабочей программы:

© АНПОО «Уральский экономический колледж», 2024

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов

1.1. Цели и планируемые результаты освоения профессионального модуля, соотнесенные с установленными в образовательной программе компетенциями:

1.1.1. В результате освоения профессионального модуля обучающиеся должны овладеть следующими общими и профессиональными компетенциями:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ПК 2.1. Проводить статистические наблюдения в целях выяснения спроса на страховые продукты.

ПК 2.2. Проводить анализ предложений и условий страховых продуктов на рынке страховых услуг.

ПК 2.3. Организовывать взаимодействие со страховыми агентами и посредниками.

ПК 2.4. Анализировать показатели продаж страховых продуктов.

1.1.2. В результате освоения профессионального модуля обучающиеся должны достигнуть следующих результатов обучения, соотнесенных с результатами освоения основной образовательной программы (компетенциями):

Наименование результата обучения	**Дескрипторы результата обучения**	**Результаты освоения образовательной программы (компетенции), формирование которых обеспечивается результатом обучения *(коды компетенций)***
Иметь практический опыт:	- изучения страхового рынка и организация продаж страховых продуктов;	ОК 1, ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4
Уметь:	- анализировать основные показатели страхового рынка; - выявлять перспективы развития страхового рынка; - применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; - формировать стратегию разработки страховых продуктов; - составлять стратегический план продаж страховых продуктов; - составлять оперативный план продаж; - рассчитывать бюджет продаж; - контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения; - выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; - проводить анализ эффективности организационных структур продаж; - организовывать продажи страховых продуктов через	ОК 1, ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4

	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 деятельности страховщика; - 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.	ОК 1, ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Объем и структура профессионального модуля, виды учебной работы

2.1.1 Объем и структура профессионального модуля, виды учебной работы (очной форма)

Коды общих и профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Общий объем учебной работы (всего), час.	Объем профессионального модуля, час.						
			Учебная работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем						Самостоятельная работа обучающегося
			Всего	В том числе			Практики		
				Лекции	Практические занятия	Курсовая работа	Учебная	Производственная	
ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3.	МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	84	64	40	24				20
ОК 3, ПК 2.4.	МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	148	108	60	48				40
	Экзамен по модулю	*12*	*12*	*12*					
ОК 1, ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4.	УП.02.01 Учебная практика по модулю (ознакомительная)	36	24				24		12
	ВСЕГО	*280*	*208*	*112*	*72*	*-*	*24*	*-*	*72*

2.1.2. Объем и структура профессионального модуля, виды учебной работы (заочная форма)

Коды общих и профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Общий объем учебной работы (всего), час.	Объем профессионального модуля, час.						
			Учебная работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем						Самостоятельная работа обучающегося
			Всего	В том числе			Практики		
				Лекции	Практические занятия	Курсовая работа	Учебная	Производственная	
ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3.	МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	84	10	6	4				74
ОК 3, ПК 2.4.	МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	148	16	8	8				132
	Экзамен по модулю	*12*	*12*	*12*					
ОК 1, ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4.	УП.02.01 Учебная практика по модулю (ознакомительная)	36	10				10		26
	ВСЕГО	*280*	*48*	*26*	*12*	*-*	*10*	*-*	*232*

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля

ПМ.02 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)		
Раздел 1. Роль и место продаж в страховой деятельности		
Тема 1. Общая характеристика процесса продаж в страховании	**Содержание теоретических занятий**: - Понятие, цели, задачи продаж в страховании - Содержание процесса продаж в страховой компании - Принципы и нормативная база планирования в сфере продаж	ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3
	Содержание практических занятий: - Модели розничных продаж в страховании - Основные проблемы в сфере розничных продаж в страховой компании	ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3.
Тема 2. Анализ рынка продажи страховых продуктов	**Содержание теоретических занятий**: - Понятие экспресс-анализа рынка продаж страховой компании - Содержание и структура экспресс-анализа рынка продаж страховой компании - Методы экспресс-анализа рынка продаж страховой компании	ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3.
	Содержание практических занятий: - Экспресс-анализ рынка розничных продаж (на примере страховой компании)	ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3.
Тема 3. Стратегия продаж в страховании	**Содержание теоретических занятий**: - Маркетинговая стратегия продаж в страховании - Ценовая стратегия в области розничных продаж страховой компании - Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж в страховой компании	ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3.
	Содержание практических занятий: - Стратегический план продаж страховых продуктов	ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3.
Раздел 2. Оперативное планирование продаж		
Тема 4. Содержание плана и бюджета продаж в страховании	**Содержание теоретических занятий**: - Сущность видов и форм плана продаж - Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж - Методы разработки плана и бюджета продаж	ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3.
	Содержание практических занятий: - Составление оперативного плана продаж - Расчет бюджета продаж	ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3.
Тема 5. Организационные структуры розничных продаж в страховании	**Содержание теоретических занятий**: - Видовая организационная структура розничных продаж - Канальная организационная структура розничных продаж - Смешанная организационная структура розничных продаж	ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3.
	Содержание практических занятий: - Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж	ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3.
Раздел 3. Технологии продаж в страховании		
Тема 6. Классификация технологий продаж в страховании по критериям продукта и уровня автоматизации	**Содержание теоретических занятий**: - Понятие и виды технологий продаж - Страховые продукты - Автоматизация процесса продажи страховых продуктов	ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3.
	Содержание практических занятий: - Факторы эффективности отдельных технологий продаж	ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3.
Тема 7. Классификация	**Содержание теоретических занятий**: - Виды технологий продаж	ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3.

технологий продаж в страховании по критериям вида договора страхования и канала продаж	- Договоры страхования и их виды - Каналы розничных продаж в страховании	
	Содержание практических занятий: - Факторы выбора каналов продаж для страховой компании	ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3.
МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)		
Раздел 1. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках		
Тема 1. Понятие и методика анализа развития каналов продаж в страховании	**Содержание теоретических занятий**: - Структура и содержание анализа каналов продаж страховых продуктов - Страховые рынки России и зарубежных стран: анализ рынков - Сравнительный анализ различных каналов продаж на страховых рынках	ОК 3, ПК 2.4.
	Содержание практических занятий: - Оценка эффективности различных каналов продаж на страховых рынках	ОК 3, ПК 2.4.
Тема 2. Каналы продвижения экспресс-продуктов на рынке страхования и их анализ	**Содержание теоретических занятий**: - Понятие и виды экспресс-продуктов и каналов продвижения - Анализ каналов продвижения экспресс-продуктов на рынке страхования в России - Эффективность каналов продвижения	ОК 3, ПК 2.4.
	Содержание практических занятий: - Анализ продаж страховых продуктов через розничные каналы - Анализ продаж страховых продуктов через корпоративные каналы	ОК 3, ПК 2.4.
Раздел 2. Показатели эффективности продаж в страховании		
Тема 3. Виды показателей эффективности продаж в страховании	**Содержание теоретических занятий**: - Понятие и классификация показателей эффективности продаж - Назначение показателей эффективности продаж - Методики расчета основных показателей	ОК 3, ПК 2.4.
	Содержание практических занятий: - Определение перспективных каналов продаж - Анализ эффективности отдельных каналов продаж	ОК 3, ПК 2.4.
Тема 4. Взаимосвязь финансовых результатов страховой компании и эффективности каналов продаж	**Содержание теоретических занятий:** - Порядок определения доходов и прибыли - Влияние эффективности каналов продаж на общие финансовые результаты страховой компании - Проблемы финансовых результатов	ОК 3, ПК 2.4.
	Содержание практических занятий: - Определение величины доходов каналов продаж - Определение величины прибыли каналов продаж	ОК 3, ПК 2.4.
Раздел 3. Рентабельность продаж в страховании		
Тема 5. Общая характеристика рентабельности в страховой деятельности	**Содержание теоретических занятий**: - Понятие рентабельности - Методики расчета рентабельности в сфере страхования - Коэффициент рентабельности канала продаж	ОК 3, ПК 2.4.
	Содержание практических занятий: - Расчеты рентабельности для страховой компании	ОК 3, ПК 2.4.
Тема 6. Рейтинговая оценка страховых компаний	**Содержание теоретических занятий**: - Содержание рейтинговой оценки страховых компаний - Методики рейтинговой оценки страховых компаний - Прибыльность и ликвидность	ОК 3, ПК 2.4.
	Содержание практических занятий: - Рейтинг страховых компаний на региональном рынке	ОК 3, ПК 2.4.
Учебная практика (ознакомительная). Виды работ: 1. Составление стратегического плана розничных продаж.		ОК 1, ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4.

2. Составление оперативного плана розничных продаж. 3. Работа по организации розничных продаж в страховой компании. 4. Реализация розничных продаж в страховой компании. 5. Работа с базой данных по продажам. 6. Работа с каналами продаж (агенты, брокеры, агентские сети). 7. Ведение переговоров. 8. Разработка мер по повышению качества розничных продаж в страховой компании. 9. Контроль продаж страховой компании. 10. Анализ эффективности страховой компании. 11. Выявление нерентабельных видов страхования в страховой компании. 12. Сравнение эффективности страховой деятельности в динамике. 13. Мероприятия по повышению качества страхования в страховой компании. 14. Отчет по практике в страховой компании.	

Примерная тематика самостоятельной работы обучающегося:

1. Клиентоориентированная модель розничных продаж в страховании.
2. Маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж.
3. Интернет-продажи страховых продуктов.
4. Тактические приемы деловых переговоров в страховой деятельности.
5. Этикет деловых переговоров.

2.3. Распределение объема профессионального модуля по разделам, темам и видам учебной работы

2.3.1. Учебно-тематический план занятий (очная форма обучения)

Раздел, тема дисциплины	Общий объем учебной работы (час.)	Учебная работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем (час.)		Самостоятельная работа (час.)
		Лекции	Практические занятия	
МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	***84***	***6***	***4***	***74***
Раздел 1. Роль и место продаж в страховой деятельности	***34***	***3***	***1***	***30***
Тема 1. Общая характеристика процесса продаж в страховании	10	1	-	9
Тема 2. Анализ рынка продажи страховых продуктов	12	1	1	10
Тема 3. Стратегия продаж в страховании	12	1	-	11
Раздел 2. Оперативное планирование продаж	***24***	***2***	***2***	***20***
Тема 4. Содержание плана и бюджета продаж в страховании	12	1	1	10
Тема 5. Организационные структуры розничных продаж в страховании	12	1	1	10
Раздел 3. Технологии продаж в страховании	***22***	***-***	***-***	***22***
Тема 6. Классификация технологий продаж в страховании по критериям продукта и уровня автоматизации	11	-	-	11
Тема 7. Классификация технологий продаж в страховании по критериям вида договора страхования и канала продаж	11	-	-	11
Дифференцированный зачет	***4***	***1***	***1***	***2***
МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	***148***	***8***	***8***	***132***

Раздел 1. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках	***48***	***2***	***2***	***44***
Тема 1. Понятие и методика анализа развития каналов продаж в страховании	25	1	1	23
Тема 2. Каналы продвижения экспресс-продуктов на рынке страхования и их анализ	23	1	1	21
Раздел 2. Показатели эффективности продаж в страховании	***50***	***2***	***2***	***46***
Тема 3. Виды показателей эффективности продаж в страховании	25	1	1	23
Тема 4. Взаимосвязь финансовых результатов страховой компании и эффективности каналов продаж	25	1	1	23
Раздел 3. Рентабельность продаж в страховании	***46***	***3***	***3***	***40***
Тема 5. Общая характеристика рентабельности в страховой деятельности	22	2	2	18
Тема 6. Рейтинговая оценка страховых компаний	24	1	1	22
Дифференцированный зачет	***4***	***1***	***1***	***2***
Экзамен по модулю	***12***	*12*	*x*	*x*
Учебная практика по модулю (ознакомительная)	*36*	*-*	*24*	*12*
ВСЕГО:	***280***	***112***	***96***	***72***

2.3.2. Учебно-тематический план занятий (заочная форма обучения)

Раздел, тема дисциплины	Общий объем учебной работы (час.)	Учебная работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем (час.)		Самостоятельная работа (час.)
		Лекции	Практические занятия	
МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	***84***	***40***	***24***	***20***
Раздел 1. Роль и место продаж в страховой деятельности	***34***	***18***	***8***	***8***
Тема 1. Общая характеристика процесса продаж в страховании	10	6	2	2
Тема 2. Анализ рынка продажи страховых продуктов	12	6	3	3
Тема 3. Стратегия продаж в страховании	12	6	3	3
Раздел 2. Оперативное планирование продаж	***24***	***12***	***6***	***6***
Тема 4. Содержание плана и бюджета продаж в страховании	12	6	3	3
Тема 5. Организационные структуры розничных продаж в страховании	12	6	3	3
Раздел 3. Технологии продаж в страховании	***22***	***10***	***6***	***6***
Тема 6. Классификация технологий продаж в страховании по критериям продукта и уровня автоматизации	11	5	3	3
Тема 7. Классификация технологий продаж в страховании по критериям вида договора страхования и канала продаж	11	5	3	3
Дифференцированный зачет	***4***	***-***	***4***	***-***
МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)	***148***	***60***	***48***	***40***
Раздел 1. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках	***48***	***20***	***14***	***14***

Тема 1. Понятие и методика анализа развития каналов продаж в страховании	25	10	8	7
Тема 2. Каналы продвижения экспресс-продуктов на рынке страхования и их анализ	23	10	6	7
Раздел 2. Показатели эффективности продаж в страховании	***50***	***20***	***16***	***14***
Тема 3. Виды показателей эффективности продаж в страховании	25	10	8	7
Тема 4. Взаимосвязь финансовых результатов страховой компании и эффективности каналов продаж	25	10	8	7
Раздел 3. Рентабельность продаж в страховании	***46***	***20***	***16***	***10***
Тема 5. Общая характеристика рентабельности в страховой деятельности	22	10	8	4
Тема 6. Рейтинговая оценка страховых компаний	24	10	8	6
Дифференцированный зачет	***4***	***-***	***2***	***2***
Экзамен по модулю	*12*	*12*	*x*	*x*
Учебная практика по модулю (ознакомительная)	*36*	*-*	*10*	*26*
ВСЕГО:	***280***	***26***	***22***	***232***

2.4. Виды, формы и методы контроля планируемых результатов освоения профессионального модуля

Текущий контроль определяет степень качества усвоения изученного учебного материала теоретического и практического характера в ходе обучения. Система текущего контроля успеваемости предусматривает разнообразные по форме и содержанию контрольные мероприятия (контрольные точки), учитывающие все виды аудиторной и самостоятельной учебной деятельности обучающегося.

Основными видами текущего контроля успеваемости студентов являются:

- входной контроль - необходимый для успешного планирования и управления учебным процессом;

- тематический контроль (по материалам и в объеме одной учебной темы);

- рубежный контроль (в объеме разделов или групп тем по дисциплине) обеспечивающий качество изучения студентами учебного материала, управление учебной деятельностью студентов и ее корректировку, а также стимулирование регулярной, целенаправленной работы студентов, активизация их познавательной деятельности; определение уровня овладения студентами навыками самостоятельной работы, создание условий для их формирования. Рубежный контроль может проводиться несколько раз в семестр, в виде предварительного контроля (перед экзаменом) и / или в форме итогового контроля, направленного на выявление степени овладения студентами системой знаний, умений и навыков (компетенций), полученных в процессе изучения учебной дисциплины. Итоговый контроль осуществляется в конце семестра изучения профессионального модуля.

Основными формами текущего контроля успеваемости студентов являются: устный опрос на лекциях, практических и семинарских занятиях, проверка выполнения письменных домашних заданий, проведение контрольных работ, тестирование (письменное или компьютерное), контроль самостоятельной работы студентов (в письменной или устной форме) и т.д.

Промежуточная аттестация (контроль) обучающихся по профессиональному модулю обеспечивает оценивание результатов учебной деятельности студента за семестр, служащий для определения уровня качества подготовки студентов в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности. Промежуточная аттестация осуществляется в конце семестра и завершает изучение профессионального модуля. Промежуточная аттестация реализуется в форме экзамена по модулю / квалификационного экзамена.

Результаты освоения профессионального модуля достигаются за счет использования в процессе обучения активных и интерактивных методов и технологий формирования заданных компетенций у студентов.

2.5. Использование в процессе обучения активных и интерактивных методов и технологий формирования компетенций.

Переход к компетентностному подходу в процессе обучения требует изменения многих составляющих учебного процесса: содержания, способов контроля и методов обучения. Одним из наиболее важных направлений изменения методов обучения при переходе к компетентностному подходу является использование в учебном процессе активных и интерактивных методов и технологий обучения.

Включение в учебный процесс активных и интерактивных методов обучения активизирует познавательную активность студентов, усиливает их интерес и мотивацию, развивает способность к самостоятельному обучению и обеспечивает более полное усвоение информации (если при лекционной подаче материала усваивается не более 20%, информации, то в деловой игре – до 90%).

Активное и интерактивное обучение предполагает обучение, погруженное в общение, которое сохраняет конечную цель и основное содержание предмета, но видоизменяет формы и приемы ведения занятия. К научно-методическим основам, на которых базируется активное и интерактивное обучение относятся обучение через опыт и сотрудничество, учет различий в стилях познания, использование поисковых, исследовательских и игровых методов.

Интерактивное обучение как особая форма организации познавательной деятельности обеспечивает вовлеченность всех студентов в образовательный процесс, создает условия для обмена, взаимного обогащения знаниями, идеями, способами деятельности, способствует установлению эмоциональных контактов между студентами, приучает работать в команде, снимает нервную нагрузку, помогает испытать чувство защищенности, взаимопонимания и собственной успешности.

К методам активного и интерактивного обучения относятся:

Игровые технологии: деловая игра, сюжетно - ролевая игра, имитационные игры, игровые занятия на моделях (искусственная образовательная среда, компьютерные деловые игры), стажировка (с выполнением или без выполнения должностной роли), действия по инструкции (алгоритму)

Ситуационный анализ: анализ конкретных ситуаций, решение ситуативных и производственных задач, кейс-технологии (иллюстративные учебные ситуации, кейсы с формированием и без формирования проблемы, прикладные упражнения), разбор инцидентов из практики, баскет-метод и т.д.

Эвристические технологии генерирования идей: «мозговой штурм», синектика, ассоциации (метафоры)

Тренинг-методы: социально-психологический тренинг, тренинг делового общения, психотехнические игры

Проблемное обучение: активные (проблемные) лекции и семинары, лекции-дискуссии, перекрестные дискуссии, тематические дискуссии: круглый стол, пресс-конференция / научно-практическая конференция, дебаты

Проектное обучение: разработка творческого индивидуального или группового проекта, исследовательские проекты, информационные проекты, творческие проекты, социально-ориентированные проекты, игровое проектирование

Командное обучение: работа в малых группах, интервью, работа «группы экспертов»

Тестовые технологии обучения (помимо контроля тесты выполняют также диагностическую, обучающую, организующую, развивающую учебные функции): тесты с однозначным выбором ответа, тест с многозначным ответом, тесты на дополнение, тесты перекрестного выбора, МАСТАК-технология (метод активного социологического тестирования, анализа и контроля)

2.6. Задачи, уровни, виды и формы самостоятельной работы и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

Согласно требованиям ФГОС СПО и иных нормативных документов самостоятельная работа студентов является обязательным компонентом образовательного процесса, так как она способствует более глубокому освоению изучаемой дисциплины, обеспечивает закрепление получаемых на лекционных занятиях знаний путем приобретения навыков осмысления и расширения их содержания, навыков решения актуальных практических задач, научно-исследовательской деятельности, подготовки к семинарским и практическим занятиям, сдаче зачетов и экзаменов, обеспечивая тем самым формирование общекультурных и профессиональных компетенций обучающихся.

Самостоятельная работа студентов является совокупностью аудиторных и внеаудиторных занятий и работ, обеспечивающих успешное освоение образовательной программы среднего профессионального образования в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

В рамках освоения основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования самостоятельная работа обучающихся направлена на решение следующих задач:

- закрепление и расширение знаний, умений, полученных студентами во время лекционных и практических занятий, формирование на их основе устойчивых стереотипов умственной и физической деятельности;

- приобретение дополнительных знаний и навыков по дисциплинам, междисциплинарным комплексам, профессиональным модулям, практическому обучению;

- формирование и развитие знаний и навыков, связанных с научно-исследовательской деятельностью, навыков самоорганизации;

- формирование самостоятельности мышления, способности к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;

- выработка навыков эффективной самостоятельной профессиональной практической и учебно-исследовательской деятельности

Уровни самостоятельной работы обучающихся:

1. Самостоятельная работа по образцу (низкий уровень самостоятельности) – предполагает непосредственный перенос известного способа решения в аналогичную ситуацию. Работа выполняются на основе алгоритмов, ранее продемонстрированных преподавателем и опробованных студентами при выполнении предыдущих заданий. Воспроизведение алгоритмов способствует формированию умений и навыков, запоминанию способов самостоятельной работы в конкретных ситуациях.

2. Самостоятельная работа – реконструкция (пороговый уровень самостоятельности) предполагает осмысленный перенос знаний и умений в типовые ситуации, учит анализировать события, явления, факты, создает условия для развития мыслительной активности обучающихся, формируют приемы и методы познавательной деятельности.

3. Самостоятельная работа – исследование (продвинутый уровень самостоятельности) - основана на постоянном поиске новых решений, обобщении и систематизации полученных знаний, их переносе в иные нестандартные ситуации и направлена на формирование и развитие творческой деятельности обучающихся.

Структура самостоятельной работы включает три основных этапа: подготовительный (ориентировочный), исполнительный и контрольно-диагностический. В рамках указанных этапов последовательно выполняются следующие учебные действия: анализ учебного задания и сроков его выполнения, поиск способов и средств его выполнения; планирование хода выполнения задания и прогнозирование возможных затруднений; проверка, оценка и самооценка полученных результатов.

Самостоятельная работа

№ п/п	Вид самостоятельной работы	Содержание самостоятельной работы	Примерное время
1.	Подготовка к лекции (теоретическому занятию)	Самостоятельная работа по подготовке к лекции необходима для повторения изученного ранее материала, поскольку изучение любой дисциплины строится на последовательном освоении разделов и тем, каждая из которых так или иначе связана с предыдущими. Поэтому уровень освоения конкретной дисциплины и формирования соответствующих общих и профессиональных компетенций напрямую связан с тем, насколько студент ориентирован на получение на лекциях новых знаний, дополняющих уже имеющиеся по данной дисциплине.	20 минут
2.	Подготовка к практическому (семинарскому) занятию	Самостоятельная работа обучающихся по подготовке к практическому занятию предполагает осмысление цели и задач его проведения, овладение навыками аналитической и научно – исследовательской деятельности. Самостоятельная подготовка к практическому (семинарскому)	30 - 60 минут

		занятию направлена на: - развитие навыков работы с научной и иной литературой; - формирование навыков формулировки задачи / выявления проблемы и умения их анализировать, выделять составные части, определять этапы решения задачи / проблемы; - поиск и анализ дополнительной информации, позволяющей глубже разобраться в отдельных вопросах темы или сформировать целостное представление по проблеме; - выработку умения формулировать задачи поиска информации, определять необходимые источники информации и их актуальность, структурировать получаемую информацию, выделяя наиболее значимую часть, оценивать практическую значимость и оформлять результаты поиска; - формирование и развитие навыков грамотного изложения своих мыслей в устной и письменной форме с использованием современной научной профессиональной терминологии, для подготовки собственного выступления по обсуждаемым вопросам; - формирование навыка аргументированного ведения дискуссии по обсуждаемой проблеме. Работа на практическом занятии направлена в том числе на изменение студентом самого себя. Данный результат очень важен, поскольку он обеспечивает формирование целого ряда общекультурных компетенций, например, способность: - организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество; - самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации; - осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития и т.п.	
3.	Подготовка к коллоквиуму	Коллоквиум представляет собой коллективное обсуждение раздела дисциплины на основе самостоятельного изучения этого раздела студентами. Подготовка к коллоквиуму осуществляется на основе перечня вопросов, подготовленного преподавателем, ответы на которые необходимо получить при изучении определенного перечня научных источников. Студентам во необходимо ознакомиться со специальной литературой, выписать из нее ответы на вопросы, которые будут обсуждаться на коллоквиуме, сформулировать свое мнение по каждому из вопросов.	30 - 60 минут
4.	Подготовка к контрольной (проверочной) работе	Самостоятельная подготовка к контрольной работе включает в себя: - изучение конспектов лекций, раскрывающих материал, знание которого проверяется контрольной работой; - повторение учебного материала, полученного при подготовке к семинарским, практическим занятиям и во время их проведения; - изучение дополнительной литературы, в которой конкретизируется содержание проверяемых знаний; - повторение / восстановление алгоритмов, ранее	2 часа

		продемонстрированных преподавателем и опробованных студентами при выполнении заданий на практических занятиях; - составление в мысленной форме ответов на поставленные в контрольной работе вопросы.	
5.	Подготовка к зачету	Самостоятельная подготовка к зачету должна осуществляться в течение всего семестра, в том числе, в рамках подготовки к лекционным и практическим занятиям, а также подготовки к коллоквиуму и контрольной работе, если они предусмотрены преподавателем Подготовка включает в себя, в том числе, очередную проработку всего лекционного материала, материалов, подготовленных к практическим (семинарским) занятиям в течение семестра и полученных во время практических занятий (в рамках докладов других студентов, во время «круглых столов», дискуссий, обсуждения и осмысления материала); соотнесение данной информации с вопросами к зачету, в случае недостатка информации, поиска ответов в рекомендованной преподавателем учебной, учебно-методической и иной литературе. Рекомендуется делать краткие записи для формирования в сознании четкой логической схемы ответа на вопрос. Накануне зачета необходимо повторить ответы, не используя записи.	3,5 – 4 часа
6.	Подготовка к экзамену	Самостоятельная подготовка к экзамену схожа с подготовкой к зачету, но объем учебного материала, который необходимо подготовить к экзамену (восстановить в памяти, вновь осмыслить и понять), значительно больше. Важно сформировать целостное представление о содержании ответа на каждый вопрос, что предполагает знание разных научных подходов к сущности того или иного явления, или процесса, умение определять и анализировать факторы их определяющие и т.п. Для этого рекомендуется первоначально в течение 1 - 2 дней, подобрать из разных источников материал, необходимый для развернутого ответа на каждый вопрос, изложив его в виде краткого конспекта. Затем по памяти восстановить содержание каждого ответа.	16 – 24 часа

Формы самостоятельной работы обучающихся для овладения, закрепления и систематизации знаний и формирования умений:

- работа в электронной библиотечной системе, составление конспектов первоисточников и другой учебной и научной литературы, работа с конспектами
- обработка текста (конспекта, учебника, первоисточника, дополнительной литературы, аудио и видеозаписей)
- повторная работа с учебным материалом: составление плана, составление таблиц для систематизации учебного материала, ответ на контрольные вопросы, заполнение рабочей тетради и т.п.
- аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, конспект-анализ и др.),
- работа с тестами и вопросами для самопроверки
- работа с нормативно – правовыми документами
- написание реферата, эссе

- подготовка курсовой работы
- составление словаря по дисциплине
- разработка индивидуального или группового проекта
- выполнение практического задания (кейса)
- поиск информации по заданным параметрам
- подготовка мультимедиа сообщений / докладов к выступлению на семинаре (конференции), материалов-презентаций и т.п.
- построение сводной (обобщающей) таблицы
- решение задач и упражнений по образцу
- решение вариативных задач
- выполнение расчетных и графических работ
- решение ситуационных задач
- подготовка к деловым / ролевым играм
- проектирование и моделирование различных видов и компонентов профессиональной деятельности
- т.д.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся: методические указания по самостоятельной работе студентов; учебная и методическая литература в библиотеке и электронной библиотеке Колледжа; отведенное для самостоятельной работы время занятий в компьютерных классах Колледжа, включая работу со специализированным программным обеспечением, информационными справочными системами.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимуму материально-технического обеспечения

Реализация профессионального модуля ПМ.02 Изучение страхового рынка и организация продаж страховых продуктов требует наличия специальных учебных помещений для проведения всех видов занятий, в т.ч. учебных аудиторий для проведения теоретических занятий (лекций) и практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, помещений для проведения лабораторных работ, текущего контроля и промежуточной аттестации, соответствующим образом оснащенные помещения для самостоятельной работы студентов.

Учебные помещения должны быть оснащены всем необходимым оборудованием: рабочие места преподавателя, обучающихся, технические и иные средства обучения.

Перечень кабинетов и/или лабораторий и/или мастерских и/или иных помещений, требующихся для освоения дисциплины:

№	Наименование помещения
1.	Кабинет страхового дела
2.	Кабинет междисциплинарных курсов, истории, философии, профессиональной этики и психологии делового общения
3.	Кабинет бухгалтерского учета, финансов, налогов, налогообложения и аудита, организации бухгалтерского учета и аудита в банках, в страховых организациях
4.	Учебная страховая организация
5.	Методический кабинет
6.	Читальный зал (кабинет для самостоятельной работы)
7.	Актовый зал
8.	Библиотека

3.2. Информационное обеспечение обучения

3.2.1. Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы, информационных Интернет-ресурсов

Основные источники

1. Организация страхового дела: учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.]; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 230 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01041-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/511884

2. Страхование: учебник и практикум для вузов / Т. А. Архангельская [и др.]; ответственный редактор И. П. Хоминич. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 625 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16208-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/530618

Дополнительные источники

1. Основы страхового дела: учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.]; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 242 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00879-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/511883
2. Скамай, Л. Г. Страховое дело: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. Г. Скамай. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 326 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15831-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/509845

Справочно-библиографические, периодические издания, в т.ч. российские журналы:

1. Журнал «Современные страховые технологии» - https://consult-cct.ru/
2. Журнал «Страховое дело». https://ankil.info/lib/1/
3. Журнал «Страховое право». https://insurance-law.ru/?id=2
4. Журнал «Финансовая аналитика: проблемы и решения». http://www.fin-izdat.ru
5. Журнал «Управление риском». https://ankil.info/lib/3/

Информационные ресурсы сети Интернет

1. https://www.insur-portal.ru/ - страховой портал.
2. http://www.sluchay.ru/ - портал о страховании: рейтинги страховых компаний.
3. Официальные сайты страховых организаций.
4. https://cbr.ru/ - Центральный банк Российской Федерации / Банк России – мегарегулятор финансового рынка. Аналитика. Исследования.
5. https://fincult.info/ - официальный сайт Банка России по повышению финансовой грамотности населения.
6. https://finuslugi.ru/ - Маркетплейс финансовых услуг от Мосбиржи, платформа №1 в реестре ЦБ РФ. Приобретение банковских и страховых услуг.
7. https://www.sravni.ru/novosti/rubrika/strahovki/ - Сайт – агрегатор «Сравни.ру». Статьи, новости, вопросы и ответы по страхованию.
8. https://rustrahovka.ru/ – сайт про страхование в России
9. https://www.insur-info.ru/ - сайт «Страхование сегодня».
10. https://www.asn-news.ru/ - Агентство страховых новостей: новости, мнения, сообщества, аналитика.

3.2.2. Перечень современных баз данных, лицензионное программное обеспечение

Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы (информационные технологии), используемое при осуществлении образовательного процесса по дисциплине:

- Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (актуальная версия), содержащая, в том числе, нормативно-правовую базу в области торговли, нормативно-правовую базу в области финансов и т.п. (отечественное производство);

- Информационная система для бухгалтера «КонсультантПлюс для бухгалтера», актуальная версия (отечественное производство);

- Студенческий информационно-справочный портал "Гарант-Образование" https://edu.garant.ru/ (доступ свободный) (свободно распространяемое);

- Электронно-библиотечная система ibooks.ru. https://ibooks.ru/ (доступ по паролю) (отечественное производство);

- Образовательная платформа Юрайт для вузов и ссузов. https://urait.ru/partner/ (доступ по паролю) (отечественное производство);

- Научная электронная библиотека – база данных eLIBRARY.RU https://elibrary.ru/defaultx.asp (доступ свободный);

- Scopus – единая база данных рецензируемой научной литературы. www.scopus.com (доступ свободный);

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в т.ч. отечественного производства, используемое при осуществлении образовательного процесса по дисциплине:

- Microsoft Windows (лицензионное).

- Офисный пакет программ MicrosoftOffice, включающий текстовый редактор MicrosoftWord, электронную таблицу MicrosoftExcel, программу для подготовки презентаций MicrosoftPowerPoint, браузер InternetExplorer (лицензионное).

- Программный продукт для работы с файлами в формате PDF Adobe Acrobat (свободная лицензия).

- Программное обеспечение для архивации ZIP и RAR: WinRAR (версия, работающая в Windows) (свободная лицензия).

- Программный продукт 1С: Предприятие (лицензионное, отечественное производство).

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в т.ч. отечественного производства, используемое при осуществлении образовательного процесса по дисциплине:

- Microsoft Windows (лицензионное).

- Офисный пакет программ MicrosoftOffice, включающий текстовый редактор MicrosoftWord, электронную таблицу MicrosoftExcel, программу для подготовки презентаций MicrosoftPowerPoint, браузер InternetExplorer (лицензионное).

- Программный продукт 1С: Предприятие (лицензионное, отечественное производство)

- Программные продукты семейства Corel (лицензионное).

Особенности учебно-методического обеспечения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Студенты с ограниченными возможностями здоровья, в отличие от остальных студентов, имеют свои специфические особенности восприятия и переработки материала. Подбор и разработка учебных материалов для таких студентов производится с учетом различных форм предоставления данного материала так, чтобы инвалиды с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально. Предусмотрено в случае необходимости создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей, альтернативную версию медиа-контента, предусмотрены возможность масштабирования текста и изображений без потери качества и доступность управления контентом с клавиатуры.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения лекционных и практических занятий, выполнения обучающимися контрольных и самостоятельных работ, индивидуальных заданий, прохождения тестирования, сдачи дифференцированного зачета, экзамена по модулю.

4.1. Результаты, критерии и оценочные средства для проведения текущего и промежуточного контроля освоения профессионального модуля и формирования общих и профессиональных компетенций

4.1.1. Критерии оценивания результатов освоения профессионального модуля и формирования общих и профессиональных компетенций при проведении текущего и промежуточного контроля

1. Базовый уровень освоения учебного материала - пороговый

2. Умение использовать теоретические знания и практические навыки при выполнении профессиональных задач - повышенный

3. Уровень глубокой сформированности общих и профессиональных компетенций – продвинутый

Компоненты результатов обучения по профессиональному модулю	Признаки уровня освоения компонентов компетенций		
	пороговый	повышенный	продвинутый
Знания	Студент демонстрирует знание-знакомство, знание-копию: узнает объекты, явления и понятия, находит в них различия, проявляет знание источников получения информации, может осуществлять самостоятельно репродуктивные действия над знаниями путем самостоятельного воспроизведения и применения информации.	Студент демонстрирует аналитические знания: уверенно воспроизводит и понимает полученные знания, относит их к той или иной классификационной группе, самостоятельно систематизирует их, устанавливает взаимосвязи между ними, продуктивно применяет в знакомых ситуациях.	Студент может самостоятельно извлекать новые знания из окружающего мира, творчески их использовать для принятия решений в новых и нестандартных ситуациях.
Умения	Студент умеет корректно выполнять предписанные действия по инструкции, алгоритму в известной ситуации, самостоятельно выполняет действия по решению типовых задач,	Студент умеет самостоятельно выполнять действия (приемы, операции) по решению нестандартных задач, требующих выбора на основе комбинации	Студент умеет самостоятельно выполнять действия, связанные с решением исследовательских задач, демонстрирует

	требующих выбора из числа известных методов, в предсказуемо изменяющейся ситуации	известных методов, в непредсказуемо изменяющейся ситуации	творческое использование умений (технологий)
Иметь практический опыт:	Студент демонстрирует готовность к решению ограниченного количества нетипичных задач при условии оказания ему методической помощи (например, постановка уточняющих вопросов), а также не готов решать практические задачи повышенной сложности и принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении.	Студент демонстрирует готовность к самостоятельному решению ограниченного количества нетипичных задач, но испытывает трудности при решении практических задач повышенной сложности, позволяющих принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении.	Студент готов решать практические задачи повышенной сложности, нетиповые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении.

4.1.2. Формы контроля результатов освоения профессионального модуля и формирования общих и профессиональных компетенций при проведении текущего и промежуточного контроля

Наименование результата обучения	**Дескрипторы результата обучения**	**Результаты освоения образовательной программы (компетенции), формирование которых обеспечивается результатом обучения** ***(коды компетенций)***	**Формы контроля**	
			Текущего	**Промежуточного**
Иметь практический опыт:	- изучения страхового рынка и организации продаж страховых продуктов;	ОК 1, ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4.	- выполнение вариативных практических заданий - подготовка и защита творческого проекта - участие в деловых / сюжетно-ролевых, имитационных играх - контрольные работы - тестирование, в т.ч. компьютерное	*Экзамен по модулю*
Уметь:	- анализировать основные показатели страхового рынка; - выявлять перспективы развития страхового рынка; - применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; - формировать стратегию разработки страховых продуктов;	ОК 1, ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4.	- выполнение вариативных практических заданий - подготовка и защита творческого	

	- составлять стратегический план продаж страховых продуктов; - составлять оперативный план продаж; - рассчитывать бюджет продаж; - контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения; - 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 деятельности страховщика; - проводить анализ качества каналов продаж;		проекта - участие в деловых / сюжетно-ролевых, имитационных играх - контрольные работы - тестирование, в т.ч. компьютерное	
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;	ОК 1, ОК 3, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4.	- устный опрос на лекциях / практических занятиях - контрольные работы - тестирование, в т.ч. компьютерное	

	- 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.			

4.1.3. Показатели и критерии оценивания текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения профессионального модуля

Экзамен по модулю является итоговой оценкой уровня сформированности общих и профессиональных компетенций студента по профессиональному модулю и включает в себя оценку теоретических знаний студента, развитие творческого и аналитического мышления, приобретение навыков самостоятельной работы, умение синтезировать полученные знания и применять их к решению практических задач, уровень сформированности практических навыков по виду профессиональной деятельности. Оценка, выставляемая студенту в ходе промежуточной аттестации, является совокупной и учитывает предыдущие оценки его знаний по данному профессиональному модулю, полученные в ходе текущего и промежуточного контроля.

При проведении текущей и промежуточной аттестации по профессиональному модулю в рамках традиционной шкалы оценивания применяются следующие критерии:

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично (зачтено)	студент демонстрирует всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, точно, четко и конкретно отвечает на вопросы, может доказать и проиллюстрировать свои рассуждения практическими примерами, в том числе, полученными в ходе практического обучения, при ответе на вопросы рассуждает, опираясь на знания, полученные как в рамках данного профессионального модуля, так и при изучении других смежных дисциплин (МДК), умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, в том числе, решает нестандартные задачи, в целом ответы глубокие, обоснованные и законченные;
Хорошо (зачтено)	в своих ответах на вопросы студент четко формулирует определения и может показать взаимосвязь различных частей пройденного в рамках данного профессионального модуля материала, студент демонстрирует способность к размышлению, при ответе на вопросы рассуждает, опираясь на знания, полученные в рамках данного профессионального модуля, в том числе, в ходе практического обучения, легко решает типовые задачи, способен к самостоятельному пополнению и обновлению знаний и умений в ходе дальнейшей учебной и профессиональной деятельности
Удовлетворительно	студент обнаруживает в целом правильное понимание основных

(зачтено)	вопросов программного материала, может дать определения основных понятий, пройденных в рамках профессионального модуля, однако излагает их недостаточно четко и / или не в полном объеме, предусмотренном учебным материалом лекционных, практических занятий и практического обучения, не может вывести закономерности и связать воедино разные разделы профессионального модуля, допускает отдельные ошибки в ответе и при выполнении заданий, решение типовых задач может вызывать затруднение, при этом студент обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
Неудовлетворительно (не зачтено)	знания студента обрывочны, не покрывают всего предмета, скорее заучены, чем поняты и, как следствие, студент не может объяснить связей в рамках изложенного материала, дать точных определений понятий, пройденных в рамках профессионального модуля, дает расплывчатые формулировки, не владеет в должной степени терминологией и приемами решения типовых задач; оценка «неудовлетворительно», как правило, ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании Колледжа без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине

4.1.4. Оценочные средства по профессиональному модулю представлены в рамках Фонда оценочных средств, являющегося приложением к настоящей рабочей программе

4.2. Особенности проведения текущей и промежуточной аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации указанных обучающихся создаются фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Такие оценочные средства создаются по мере необходимости с учетом различных нозологий. При проведении текущей и промежуточной аттестации для указанных лиц предусмотрено включение в учебный процесс различных посредников, включая тьюторов и уполномоченных по делам инвалидов. Форма проведения текущей аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости таким студентам обеспечиваются соответствующие условия проведения занятий и аттестации, в том числе предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.