

Согласовано:

Директор страхового агентства

SMPOLIS.RU (ООО «СКБ УРАЛ»)

И.С. Киркач

«17» мая 2018 г.

Обоснование вариативной части программы подготовки специалистов среднего звена СПО

38.02.02 Страховое дело (по отраслям), базовый уровень

Автономная некоммерческая организация среднего профессионального образования Уральский экономический колледж

Цикл ППССЗ	Наименование учебной дисциплины, МДК / ПМ	Дополнительный объем содержания профессионального образования	Количество часов обязательной учебной нагрузки		Требования к результатам освоения (в виде профессиональных знаний, умений, опыта)	Основные формируемые компетенции	Обоснование выбора
			максимальной	аудиторной			
ОГСЭ	ОГСЭ.05 Русский язык и культура речи	Новая дисциплина	54	36	Уметь: <ul style="list-style-type: none">- строить свою речь в соответствии с языковыми и этическими нормами;- анализировать свою речь с точки зрения ее нормативности, уместности и целесообразности;- устранять ошибки и недочеты в своей устной и письменной речи;- пользоваться словарями русского языка. Знать: <ul style="list-style-type: none">- нормативные, коммуникативные, этические аспекты устной и письменной речи, культуру речи;- основные принципы русской орфографии;- лексические нормы;- морфологические нормы, грамматические категории и способы их выражения в современном русском языке;- основные единицы синтаксиса; русскую пунктуацию;- функциональные стили современного русского языка, взаимодействие функциональных стилей;- особенности устной публичной речи.- языковые формулы официальных документов;- приемы унификации языка служебных документов;	ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. 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. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Основанием для распределения вариативной части ОПОП послужили: 1. Профессиональные стандарты: - Специалист по страхованию (утвержден приказом Министрства труда и социальной защиты Российской Федерации от 23.03.2015 №

					- основные направления совершенствования навыков грамотного письма и говорения.		186и)
	ОГСЭ.06 Психология делового общения	Новая дисциплина	64	42	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - взаимосвязь общения и деятельности; - цели, функции, виды и уровни общения; - виды социальных взаимодействий; - роли и ролевые ожидания в общении; - механизмы взаимопонимания в общении; - техники и приёмы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; - этические принципы общения; - источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - планировать, прогнозировать и анализировать деловое общение; - применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; - использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения; - устанавливать деловые контакты с учетом особенностей партнеров по общению и соблюдением делового этикета; - использовать эффективные приемы управления конфликтами. 	<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ПК.1.1-ПК.1.10 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</p>	<p>2. Необходимость углубления освоения профессиональных и общих компетенций с учетом направленности на удовлетворение потребностей рынка труда и работодателей;</p> <p>3. Конкретизация конечных результатов обучения в виде компетенций, умений и знаний, а также приобретаемого практического опыта с учетом специфики будущей профессиональной деятельности;</p>
ЕН	ЕН.03 Финансовая математика	Новая дисциплина	78	52	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выполнять расчеты, связанные с начислением простых и сложных процентов; - корректировать финансово-экономические показатели с учетом инфляции; - рассчитывать суммы платежей при различных способах погашения долга; - вычислять параметры финансовой ренты. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - виды процентных ставок и способы начисления процентов; - формулы эквивалентности процентных ставок; - методы расчета наращенных сумм в условиях инфляции; - виды потоков платежей и их основные параметры; - методы расчета платежей при погашении долга; - показатели доходности ценных бумаг. 	<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p>	<p>4. Преемственность образования по данному направлению в образовательных учреждениях СПО и ВПО.</p>
ОП	ОП.01 Экономика организации	Дополнение УД обязательной части цикла	30	20	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - находить и использовать необходимую экономическую информацию; - определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; - находить и использовать необходимую экономическую информацию. 	<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них от-</p>	<p>5. Необходимость получения дополнительных умений и знаний, необходимых для обеспечения</p>

					<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сущность организации, как основного звена экономики отраслей; - основные принципы построения экономической системы организации; - состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования; - основные технико-экономические показатели деятельности организации и методику их расчета. 	<p>ветственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p>	конкурентоспособности выпускника и возможностями продолжения образования.
ОП.02. Статистика	Дополнение УД обязательной части цикла	18	12	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - собирать и регистрировать статистическую информацию; - проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения; - выполнять расчеты статистических показателей и формулировать основные выводы; - осуществлять комплексный анализ изучаемых социально-экономических явлений и процессов, в том числе, с использованием средств вычислительной техники. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - предмет, метод и задачи статистики; - общие основы статистической науки; - принципы организации государственной статистики; - современные тенденции развития статистического учета; - основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации; - основные формы и виды действующей статистической отчетности; - технику расчета статистических показателей, характеризующих социально-экономические явления. 	<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>ПК 4.5. Вести журналы убытков, в т.ч. в электронном виде, составлять отчеты, статистику убытков.</p>		
ОП.06 Финансы, денежное обращение и кредит	Дополнение УД обязательной части цикла	84	56	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оперировать кредитно-финансовыми понятиями и категориями, ориентироваться в схемах построения и взаимодействия различных сегментов финансового рынка; - рассчитывать денежные агрегаты и анализировать показатели, связанные с денежным обращением; - анализировать структуру государственного бюджета, источ- 	<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ПК 1.1. Реализовывать техно-</p>		

					<p>ники финансирования дефицита бюджета;</p> <ul style="list-style-type: none"> - составлять сравнительную характеристику различных ценных бумаг по степени доходности и риска. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сущность финансов, их функции и роль в экономике; - принципы финансовой политики и финансового контроля; - структуру финансовой системы, принципы функционирования бюджетной системы и основы бюджетного устройства; - законы денежного обращения, сущность, виды и функции денег; - функции, формы и виды кредита; - структуру кредитной и банковской систем, функции банков и классификацию банковских операций; - цели, типы и инструменты денежно-кредитной политики; - виды и классификации ценных бумаг, особенности функционирования первичного и вторичного рынков ценных бумаг; - характер деятельности и функции профессиональных участников рынка ценных бумаг; - особенности и отличительные черты развития кредитного дела и денежного обращения в России на основных этапах формирования ее экономической системы. 	<p>логии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p> <p>ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.</p> <p>ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.</p> <p>ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.</p> <p>ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.</p> <p>ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.</p> <p>ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.</p>
ОП.07 Бухгалтерский учет в страховых организациях	Дополнение УД обязательной части цикла	30	20	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ориентироваться в плане счетов страховой организации, понимать оформление хозяйственных операций деятельности страховых организаций; - составлять документы аналитического и синтетического учета; - использовать данные бухгалтерской отчетности в страховой деятельности; <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие, основные задачи и принципы бухгалтерского учета; - основные стандарты бухгалтерского учета, применяемые в страховых организациях; - план счетов и учетную политику страховых организаций; - основные положения учета имущества и обязательств в страховых организациях; - формы бухгалтерской отчетности страховых организаций 	<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p>	
ОП.08 Налоги и налогообложение	Дополнение УД обязательной части цикла	24	16	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Налоговый кодекс Российской Федерации; - нормативные правовые акты, регулирующие отношения организации и государства в области налогообложения; - экономическую сущность налогов; 	<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ПК 1.1 - ПК 1.10. Реализация</p>	

					<ul style="list-style-type: none"> - принципы построения и элементы налоговых систем; - виды налогов в РФ и порядок их расчетов. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ориентироваться в действующем налоговом законодательстве РФ; - понимать сущность и порядок расчетов налогов. 	<p>различных технологий розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.1. - ПК 2.4. Организация продаж страховых продуктов.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p>	
ОП.09 Аудит страховых организаций	Дополнение УД обязательной части цикла	36	24	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ориентироваться в нормативно-правовом регулировании аудиторской деятельности в Российской Федерации; - способствовать проведению аудиторских проверок в страховых организациях. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные принципы аудиторской деятельности; - нормативно-правовое регулирование аудиторской деятельности в РФ; - основные процедуры аудиторской проверки страховых организаций; - порядок оценки систем внутреннего и внешнего аудита страховых организаций. 	<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p>		
ОП.10 Страховое дело	Дополнение УД обязательной части цикла	78	52	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать в речи профессиональную терминологию, ориентироваться в видах страхования; - оценивать страховую стоимость и устанавливать страховую сумму; - рассчитывать страховую премию; - выявлять особенности страхования в зарубежных странах; <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сущность и значимость страхования, страховую терминологию, формы и отрасли страхования; - страховую премию как основную базу доходов страховщика; - основные виды имущественного страхования; основные виды личного страхования; - медицинское страхование; - основные виды страхования ответственности; перестрахова- 	<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повы-</p>		

					<p>ние;</p> <p>- особенности страхования в зарубежных странах</p>	<p>шение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 1.1. - ПК 1.10. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.1. - ПК 2.4. Организация продаж страховых продуктов.</p> <p>ПК 3.1. - ПК 3.3. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).</p> <p>ПК 4.1. - ПК 4.6. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).</p>	
ОП.12 Основы экономической теории	Новая дисциплина	90	60	<p>Уметь:</p> <p>- оперировать основными категориями и понятиями экономической теории;</p> <p>- строить графики и схемы, анализировать механизмы взаимодействия различных факторов на основе экономических моделей;</p> <p>- анализировать и определять функциональные взаимосвязи между статистическими показателями состояния экономики;</p> <p>- распознавать экономические взаимосвязи, оценивать экономические процессы и явления, применять инструменты макроэкономического анализа актуальных проблем современной экономики;</p> <p>- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом действия экономических закономерностей на микро - и макроуровнях.</p> <p>Знать:</p> <p>- ресурсы и факторы производства, роль экономических потребностей в активизации производственной деятельности, формы собственности;</p> <p>- рыночные механизмы спроса и предложения на микроуровне, роль конкуренции в экономике;</p> <p>- роль и функции государства в рыночной экономике, способы измерения результатов экономической деятельности, макроэкономические показатели состояния экономики;</p> <p>- задачи и способы осуществления макроэкономической политики государства, механизмы взаимодействия инструментов денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики;</p> <p>- закономерности и модели функционирования открытой экономики, взаимосвязи национальных экономик и мирового хозяйства.</p>	<p>ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p> <p>ОК 4 Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p> <p>ПК 4.4. Принимать решения о выплате страхового возмещения, оформлять страховые акты.</p>		

	ОП.13 Маркетинг	Новая дисциплина	78	52	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; – проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения; – проводить опрос потребителей, выявлять сегменты рынка; – учитывать особенности маркетинга (по отраслям); – изучать и анализировать факторы маркетинговой среды; – оценивать поведение клиентов. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – принципы и функции маркетинга; – сущность стратегического планирования в маркетинге; – методы маркетинговых исследований; - факторы маркетинговой среды; – критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке; – модель покупательского поведения; – стратегию разработки нового товара; – цели и средства маркетинговой коммуникации. 	<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ПК 1.1. - ПК 1.10. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p> <p>ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.</p> <p>ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.</p>	
	ОП.14 Бизнес – планирование	Новая дисциплина	78	52	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составлять бизнес-планы на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу; - использовать изученные прикладные программные средства для бизнес-планирования; - использовать вычислительную технику для обработки плановой информации. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - структуру и функции бизнес-планов; - требования инвесторов к разработке бизнес-планов; - методике бизнес - планирования; - базовые системные программные продукты и пакеты прикладных программ по бизнес – планированию. 	<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней</p> <p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.</p>	
	ОП.15 Анализ финансово-хозяйственной дея-	Новая дисциплина	78	52	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> -рассчитывать и анализировать основные экономические показатели, характеризующие деятельность организации; - обобщать результаты аналитической работы и подготавли- 	<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их</p>	

	тельности				<p>вать соответствующие рекомендации;</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать информационные технологии для сбора, обработки, накопления и анализа информации. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - состав бухгалтерской, финансовой и статистической отчетности организации; - основные методы и приемы экономического анализа; - методики проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности организации. 	<p>эффективность и качество.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.</p> <p>ПК 4.3. Подготавливать и направлять запросы в компетентные органы.</p> <p>ПК 4.6. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.</p>	
ПМ	<p>ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании</p> <p>МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)</p>	Углубление профессионального содержания по МДК	50	34	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; - разрабатывать агентский план продаж; - проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; - разрабатывать системы стимулирования агентов и рассчитывать комиссионное вознаграждение; - осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; - проводить переговоры по развитию банковского страхования; - разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; - составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж, проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; - выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; - осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - способы планирования развития агентской сети в страховой компании; - порядок расчета производительности агентов; - понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании; - принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента; - модели выплаты комиссионного вознаграждения; - способы привлечения брокеров; - нормативную базу страховой компании по работе с брокерами; - понятие банковского страхования; - формы банковских продаж: агентские соглашения, коопера- 	<p>ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.</p> <p>ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.</p> <p>ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.</p> <p>ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.</p>	

					<p>ция, финансовый супермаркет;</p> <ul style="list-style-type: none"> - сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы; - порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников; - маркетинговый анализ открытия точки продаж. 	
<p>ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)</p>	<p>Углубление профессионального содержания по МДК</p>	42	28	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 выполнения; - выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; - организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; - определять перспективные каналы продаж. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; - маркетинговые основы розничных продаж; - методы определения целевых клиентских сегментов; - основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж; - порядок формирования ценовой стратегии; - 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, каналную, продуктовую, смешанную; - каналы розничных продаж в страховой компании; - факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж. 	<p>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.</p>	
<p>ПМ.03 Сопровожд-</p>	<p>Углубление</p>	60	40	<p>Уметь:</p>	<p>ПК 3.1. Документально оформ-</p>	

	<p>ление договоров страхования (определение страховой стоимости и премии)</p> <p>МДК.03.02 Учет страховых договоров и анализ показателей продаж (по отраслям)</p>	<p>профессионального содержания по МДК</p>			<ul style="list-style-type: none"> - выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования; - вести страховую отчетность; - анализировать заключенные договоры страхования; - рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании; - на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью «на входе»; - проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - способы учета договоров страхования; - учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения; - порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде); - состав страховой отчетности; - порядок оформления страховой отчетности; - научные подходы к анализу заключенных договоров страхования; - порядок расчета и управления убыточностью, способы управления убыточностью «на входе»; - возможные причины невыполнения плана и способы стимулирования для его выполнения. 	<p>лять страховые операции.</p> <p>ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.</p> <p>ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации.</p>	
Общее количество часов:		972	648				