

Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация «Многопрофильная Академия непрерывного образования» АНПОО «МАНО» Колледж

ПРИНЯТО Решением Педагогического совета АНПОО «МАНО» Протокол № 01-01/16 от 01.06.2022 г.



РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по профессиональному модулю ПМ. 05 «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ» МДК.05.01. Агент страховой

для специальности

Специальность 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) Квалификация: Специалист страхового дела Заочная форма обучения Программа профессионального модуля «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 г. № 833.

Организация-разработчик: АНПОО «Многопрофильная Академия непрерывного образования».

Разработчик:

Белякова С.А., преподаватель.

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2.	СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
5.	ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ	10

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Программа «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» является профессиональным модулем специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) и содержит МДК.05.01. Агент страховой.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

уметь:

- - проводить страхование имущества
- - проводить личное страхование
- - проводить страхование ответственности
- - применять правила прохождения этапов технологии продаж
- - осуществлять развитие отношений с клиентами знать:
- - особенности работы страхового агента
- - страховые продукты
- - технологии продаж страховых продуктов

5.1. Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- OК 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.
- OК 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.
- **5.2.** Специалист страхового дела (базовой подготовки) должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам деятельности:
- 5.2.1. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.
- ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.
- ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.
- ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.
- 5.2.2. Организация продаж страховых продуктов.
- ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
- 5.2.3. Сопровождение договоров страхования (определение страховой стоимости и премии).
- ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.
- 5.2.4. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).
- ПК 4.1. Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

всего – 64 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося — 28 часов, включая: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося — 8 часа; самостоятельной работы обучающегося — 20 часов производственной практики — 36 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Тематический план профессионального модуля 1

Коды профессио нальных компетенц ий	Наименования разделов профессионал ьного модуля [*]	Всего часов (макс. Учебн ая нагруз ка и практ ики)	освое ауд	ение ме Обязате	я учебная ⁄зка	Само ьная обуча		Учебная, часов	Производствен ная (по профилю специальности), часов (если предусмотрен а рассредоточен ная практика)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1, 1.8, 1.10, 2.3, 3.1, 4.1	Раздел 1. МДК.05.01 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	28	8	4	4	20			36
Bcero: 28			8	4	4	20			36
Всего часов с учетом 64 практик									

Тематический план и содержание учебной дисциплины

Раздел и тема	Содержание учебного материала	часы	Уровень усвоения
Раздел 1			
1. Особенности	Лекция. Особенности работы страхового агентом.	2	1,2
работы страхового агентом	Общее описание . Образование. Функциональные обязанности. Навыки. Оплата труда. Перспективы.		
	Самостоятельная работа обучающего		
	Возможности и преимущества работы страховым агентом. Дрескод. Нестандартные ситуации.	6	
2. Страховые	Лекция. Страховые продукты.	2	1,2,3
продукты	Структуры продуктовых линеек «Дом», «Квартира». Правила ОСАГО. Правила КАСКО. Страхование имущества (дом, квартира, КАСКО, дача).		
	Самостоятельная работа обучающего		
	Личное страхование. Страхование от несчастного случая. Долгосрочное страхование. Страхование ответственности.	6	
3. Технологии продаж	Самостоятельная работа обучающего	8	1,2,3
страховых продуктов	Продажа. Технология. Правила прохождения этапов технологии продаж. Особенности страховой услуги. Формирование клиентской базы. Холодные звонки. Этап подготовки продажи. Этап Установления контакта. Этап выявления потребностей. Этап предъявления выгод. Работа с возражениями клиента. Завершение продажи. Развитие отношений с клиентом. Ведение клиента.		
	Практическое занятие Технологии продаж страховых продуктов.	2	2,3
Дифференцированный зач	2	3	
Всего	28		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия кабинета по профилю дисциплины.

Оборудование учебного кабинета:

- мебель по количеству студентов,
- доска,
- наглядные пособия, дидактические средства.

Технические средства обучения:

- персональные компьютеры,
- мультимедиа-проектор,
- программное обеспечение (Linux Mint, Apache OpenOffice, Kaspersky Anti-Virus (Пробная версия), Консультант Плюс, браузер).

3.2. Информационное обеспечение обучения. Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

- 1. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 2, глава 48.
- 2. Закон Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
- 3. Страхование от А до Я. Книга для страхователя. М.: Инфра-М, 1996

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения устных опросов, тестирования, практических занятий, а также выполнения обучающимися индивидуальных и групповых заданий.

Результаты обучения	Формы и методы контроля и оценки результатов
(освоенные умения, усвоенные знания)	обучения
1	2
Уметь:	
проводить личное страхование	Лекция
проводить страхование ответственности	Лекция
применять правила прохождения этапов технологии продаж	Лекция , пр.работа
осуществлять развитие отношений с клиентами	Лекция , пр. работа
проводить страхование имущества	Лекция 2, пр.работа 1-2
знать:	
особенности работы страхового агента	Лекция 1
страховые продукты	Лекция 2
технологии продаж страховых продуктов	Лекция 2

5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ

№ изменения, дата изменения; № страницы с изменением			
БЫЛО	СТАЛО		
Основание:			
Подпись лица внесшего изменения			