

Министерство образования Красноярского края  
краевое государственное бюджетное  
профессиональное образовательное учреждение  
«Красноярский аграрный техникум»

Рассмотрено на  
заседании цикловой  
комиссии  
экономических дисциплин  
протокол № \_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.  
Председатель цикловой комиссии  
\_\_\_\_\_ А. П. Малькова

«Утверждаю»  
Зам. директора по УПР  
Красноярского аграрного  
техникума  
\_\_\_\_\_ Е. И. Бочаров  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2017г.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ  
«ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ»**

**по профессиональным модулям:**

**ПМ. 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в  
страховании»**

**ПМ. 02 «Организация продаж страховых продуктов»**

**специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)**

преподаватель: О. Н. Старкова

## Рецензия

Методические указания по оформлению отчета по производственной практики по профилю специальности составлены в соответствие с Федеральным государственным образовательным стандартом в части требований к результатам освоения основной образовательной программы базовой подготовки в предметной области профессионального модуля для специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям); примерными программами профессиональных модулей: Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, Организация продаж страховых продуктов, рекомендованных Федеральным государственным учреждением Федеральным институтом развития образования (ФГУ «ФИРО») и учебным плану, в соответствии с потребностями работодателей и особенностями развития региона.

Рецензент:

## Пояснительная записка

Практика по профилю специальности направлена на закрепление, расширение, углубление и систематизацию знаний, полученных при изучении профессиональных модулей, на основе изучения деятельности конкретной организации, приобретение первоначального практического опыта, освоение профессиональных компетенций.

Студент проходит практику в страховых организациях (их филиалах) выполняя программу практики в соответствии с тематическим планом, индивидуальными заданиями, разработанными преподавателями-руководителями практики. По результатам прохождения практики студент обязан представить:

1. Отчет по практике;
2. Отметку о прохождении практики;
3. Отзыв (характеристику) с места практики.
4. Оценочный лист.

Все документы должны быть подписаны руководителем и заверены печатью организации.

В период прохождения производственной практики «По профилю специальности» студент должен освоить профессиональные компетенции и приобрести умения в соответствии с видом профессиональной деятельности:

### Модуль 01.

Овладение видом профессиональной деятельности - **Реализация различных технологий розничных продаж в страховании** и соответствующими профессиональными компетенциями (ПК):

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

### уметь:

рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;

разрабатывать агентский план продаж;

проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;

разрабатывать системы стимулирования агентов;

рассчитывать комиссионное вознаграждение;

осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;

создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;

проводить переговоры по развитию банковского страхования;

выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;

обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах распространяемых через банковскую;

разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;

оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;

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;  
реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;  
подготавливать письменное обращение к клиенту;  
вести телефонные переговоры с клиентами;  
осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;  
организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;  
осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;  
организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;  
обновлять данные и технологии интернет-магазинов;  
контролировать эффективность использования интернет-магазина;

## **Модуль 02.**

Овладение видом профессиональной деятельности - **Организация продаж страховых продуктов** и соответствующими профессиональными компетенциями (ПК):

- 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.

### **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 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;

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**  
**производственной практики «По профилю специальности»**  
**по ПМ 01., ПМ 02.**

№	Вид работы	Кол-во часов
1	2	3
<b>Раздел 1. Организационно-хозяйственная характеристика организации (страховой компании):</b>		
	- история создания компании (в т.ч. филиала), организационно-правовая форма, виды деятельности, основные показатели деятельности, перспективы развития; - организационная структура управления компании (в т.ч. филиала) – схема.	<b>4</b>
<b>Раздел 2. ПМ 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании».</b>		<b>34</b>
1.	Рассмотреть технологии розничных продаж, применяемые страховой компанией	
2.	Рассчитать производительность и эффективность работы группы страховых агентов за месяц	
3.	Рассмотреть систему стимулирования агентов на примере страховой компании	
4.	Описать организацию продаж страховых продуктов через брокеров	
5.	Рассмотреть организацию продаж страховых продуктов через банки	
6.	Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точки продаж	
7.	Применять технологии продажи полисов на рабочих местах.	
8.	Применять технологии директ-маркетинга (например, подготовить письменное обращение к клиенту)	
9.	Вести телефонные переговоры с клиентами	
10	Составить описание организации работы контакт-центра страховой компании и оценить основные показатели его работы	
11	Составить описание применяемой страховой компанией технологии интернет-маркетинга в страховании.	
<b>Раздел 3. ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов»</b>		<b>34</b>
1.	Анализ основных показателей страховой компании (приложить документы): - анализ страховых премий (взносов) по прямому страхованию и перестрахованию; - анализ выплат по прямому страхованию и перестрахованию.	
2.	Составление стратегического плана продаж страховых продуктов. Составление оперативного плана продаж. Расчет бюджета продаж. (приложить копии планов)	
3.	Контроль исполнения плана продаж, выбор наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж. (дать описание форм и методов контроля, применяемого в данной компании)	
4.	План роста производительности сбытовой сети (оформить в виде таблицы и/или графика).	
5.	Перечень мер, стимулирующих исполнение плана продаж.	
6.	Проведение анализа эффективности организационных структур продаж	
7.	Определение перспективных каналов продаж. Анализ эффективности каждого канала.	
8.	Определение величины расходов и прибыли канала продаж.	
9.	Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации.	
10	Расчет коэффициентов рентабельности.	
<b>Итого:</b>		<b>72</b>

## Требования к оформлению отчёта по практике

После прохождения практики студент должен представить **отчёт**, заверенный печатью и подписью руководителя организации, где он проходил практику.

Отчёт по результатам прохождения практики включает подробный анализ выполненных работ в соответствии с тематическим планом, индивидуальными заданиями, приложениями (документов, графиков, схем, таблиц, копий нормативных документов и т.п.).

Структура отчёта по практике:

1. Титульный лист (прилож. 2).
2. Организационно-хозяйственная характеристика организации (страховой компании).
3. Отчёт по ПМ 01.
  - 3.1. Титульный лист (прилож. 3)
  - 3.2. Отметка о прохождении практики ПМ 01.
  - 3.3. Отзыв по практике по ПМ 01.
  - 3.4. Оценочный лист по ПМ 01. (приложен. 5)
  - 3.5. Дневник-отчёт (образец см. прилож. 1)
  - 3.6. Приложения (копи нормативных документов, бланки отчетов, схемы, таблицы и т.п.)
  - 3.7. Выводы и предложения по итогам прохождения производственной практики.
4. Отчёт по ПМ 02.
  - 4.1. Титульный лист (прилож. 4)
  - 4.2. Отметка о прохождении практики ПМ 02.
  - 4.3. Отзыв по практике по ПМ 02.
  - 4.4. Оценочный лист по ПМ 02. (прилож. 6)
  - 4.5. Дневник-отчёт
  - 4.6. Приложения (копи нормативных документов, бланки отчетов, схемы, таблицы и т.п.)
  - 4.7. Выводы и предложения по итогам прохождения производственной практики.

Дневник-отчёт оформляется в машинописном варианте, с распечаткой на листах формата А-4 по форме (приложение 1). Отчёт сдается для проверки и защиты преподавателю-руководителю практики от техникума в указанные в графике сроки.

**Дневник-отчёт по практике (образец формы)**

Дата	Наименование работы	Место проведения работы	Описание (анализ) выполненной работы	№ приложения
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>

Министерство образования Красноярского края  
краевое государственное бюджетное  
профессиональное образовательное учреждение  
«Красноярский аграрный техникум»

**ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА**  
**«По профилю специальности»**

**ПМ 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»**  
**ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов»**

студента \_\_\_\_\_ курса, группы \_\_\_\_\_

специальности \_\_\_\_\_

---

(ФИО)

Красноярск, 20\_\_ г.

Министерство образования Красноярского края  
краевое государственное бюджетное  
профессиональное образовательное учреждение  
«Красноярский аграрный техникум»

## ОТЧЁТ

производственной практики  
«По профилю специальности»

ПМ 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в  
страховании»

студента \_\_\_\_\_ курса, группы \_\_\_\_\_

специальности \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (ФИО)

**Место практики:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Сроки практики:** с «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ года по «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ года.

**Оценка:** за дневник-отчет \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_).  
по отзыву организации \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_).  
по итогам защиты \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_).  
**ИТОГОВАЯ** \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_).

**Руководитель практики от УЗ** \_\_\_\_\_ (Ф.И.О.)  
\_\_\_\_\_ (подпись)

Красноярск, 20\_\_ г.

Министерство образования Красноярского края  
краевое государственное бюджетное  
профессиональное образовательное учреждение  
**«Красноярский аграрный техникум»**

## ОТЧЁТ

производственной практики  
«По профилю специальности»

**ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов»**

студента \_\_\_\_\_ курса, группы \_\_\_\_\_

специальности \_\_\_\_\_

(ФИО)

**Место практики:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Сроки практики:** с «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ года по «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ года.

**Оценка:** за дневник-отчет \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_).  
по отзыву организации \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_).  
по итогам защиты \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_).  
**ИТОГОВАЯ** \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_).

**Руководитель практики от УЗ** \_\_\_\_\_ (Ф.И.О.)  
подпись

Красноярск, 20\_\_ г.

Министерство образования Красноярского края  
краевое государственное бюджетное  
профессиональное образовательное учреждение  
«Красноярский аграрный техникум»

### ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ

#### практики по профилю специальности

#### ПМ 01. «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

№ п/п	Виды работ по модулю	Оценка выполнения работы*	Подпись руководителя практики от организации	Примечание
1.	Рассмотреть технологии розничных продаж, применяемые страховой компанией			
2.	Рассчитать производительность и эффективность работы группы страховых агентов за месяц			
3.	Рассмотреть систему стимулирования агентов на примере страховой компании			
4.	Описать организацию продаж страховых продуктов через брокеров			
5.	Рассмотреть организацию продаж страховых продуктов через банки			
6.	Проведение маркетинговых исследований нового рынка на предмет открытия точки продаж			
7.	Применять технологии продажи полисов на рабочих местах.			
8.	Применять технологии директ-маркетинга (например, подготовить письменное обращение к клиенту)			
9.	Вести телефонные переговоры с клиентами			
10.	Составить описание организации работы контакт-центра страховой компании и оценить основные показатели его работы			
11.	Составить описание применяемой страховой компанией технологии интернет-маркетинга в страховании.			

Руководитель организации

\_\_\_\_\_

роспись

\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

М.П.

\* Руководитель практики от организации оценивает работу практиканта по объему, качеству её выполнения, выставляя оценку в Оценочный лист по пятибалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Министерство образования Красноярского края  
краевое государственное бюджетное  
профессиональное образовательное учреждение  
«Красноярский аграрный техникум»

**ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ**  
**практики по профилю специальности**  
**ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов»**

№ п/п	Виды работ по модулю	Оценка выполнения работы*	Подпись руководителя практики от организации	Примечание
1.	Анализ основных показателей страховой компании (приложить документы): -анализ страховых премий (взносов) по прямому страхованию и перестрахованию; -анализ выплат по прямому страхованию и перестрахованию.			
2.	Составление стратегического плана продаж страховых продуктов. Составление оперативного плана продаж. Расчет бюджета продаж. (приложить копии планов)			
3.	Контроль исполнения плана продаж, выбор наилучшей в данных условиях организационной структуры розничных продаж. (дать описание форм и методов контроля, применяемого в данной компании)			
4.	План роста производительности сбытовой сети (оформить в виде таблицы и/или графика).			
5.	Перечень мер, стимулирующих исполнение плана продаж.			
6.	Проведение анализа эффективности организационных структур продаж			
7.	Определение перспективных каналов продаж. Анализ эффективности каждого канала.			
8.	Определение величины расходов и прибыли канала продаж.			
9.	Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации.			
10.	Расчет коэффициентов рентабельности.			

Руководитель организации

\_\_\_\_\_

роспись

\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

М.П.

\* Руководитель практики от организации оценивает работу практиканта по объему, качеству её выполнения, выставляя оценку в Оценочный лист по пятибалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».