

Аннотация

Профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании программы подготовки специалистов среднего звена

Профессиональный модуль ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Программа профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Профессиональный модуль ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании входит в перечень курсов обязательной части профессионального учебного цикла.

Он имеет логические и содержательно-методические связи с общепрофессиональными дисциплинами «Психология делового общения», «Безопасность жизнедеятельности».

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности, обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

ПО1 - реализации различных технологий розничных продаж в страховании

уметь:

У1 - рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов

У2 - разрабатывать агентский план продаж

У3 - разрабатывать системы стимулирования агентов

У4 - рассчитывать комиссионное вознаграждение

У5 - осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них

У6 - создавать и работать с базами данных по банкам

У7- проводить переговоры по развитию банковского страхования

У8 - выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; обучать сотрудников банка

У9 - разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками

У10- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества

У11 - составлять проекты бизнес- плана открытия точки розничных продаж

У12 -проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж

У13- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка

У14 - осуществлять продажи полисов на рабочих местах и их поддержку

У15 - реализовывать технологии директ – маркетинга и оценивать их эффективность

У16 - подготавливать письменное обращение к клиенту

У17 - вести телефонные переговоры с клиентами

знать:

З1 - способы планирования развития агентской сети в страховой компании

З2 - порядок расчета производительности агентов

З3 - этику взаимоотношений между руководителем и подчиненным

З4 - формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперацию, финансовый супермаркет

З5 - принципы создания организационной структуры персональных продаж

З6 - факторы роста интернет продаж в страховании

З7 - интернет – магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии

продаж

Общая трудоемкость профессионального модуля (при очной форме обучения)

всего – 333 часов, в том числе:

- Максимальной учебной нагрузки обучающегося – 297 часов, включая:
- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 198 часов,
- самостоятельной работы обучающегося – 85 часов;
- консультации – 14 часов.
- Учебной практики 18 часов;
- Производственной практики – 18 часов.

Основные разделы и темы профессионального модуля:

МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)

Раздел 1.

Планирование развития агентской сети в страховой компании.

Раздел 2. Расчет производительности и эффективности агентов.

Раздел 3. Первичная и полная адаптация агентов в страховой компании.

Раздел 4. Агентский план продаж, система стимулирования агентов, расчет комиссионного вознаграждения.

Раздел 5. Банковское страхование: понятие, формы, развитие, сочетание банковских и страховых продуктов.

Раздел 6. Технологии продаж полисов через сетевых посредников.

МДК.01.02 Прямые

продажи страховых продуктов (по отраслям) Раздел 1. Бизнес-план открытия точки розничных продаж.

Раздел 2. Материально-техническое обеспечение и автоматизация деятельности офиса розничных продаж страховой компании.

Раздел 3. Технологии реализации директ-маркетинга: собственная и аутсорсинговая.

Раздел 4. Основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании.

Раздел 5. Продажа страховых услуг по телефону.

Раздел 6. Организация качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги.

МДК.01.03 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)

Раздел 1. Функционирование интернет-магазина страховой компании как основного ядра интернет-технологий продаж.

Раздел 2. Требования к страховым интернет-продуктам.

Раздел 3. Работа автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.

Содержание профессионального модуля должно быть ориентировано на подготовку обучающихся к освоению следующих профессиональных модулей образовательной программы, прохождения производственной практики (по профилю специальности), государственной итоговой аттестации и овладение общими и профессиональными компетенциями (ОК):

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителем

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.

Профессиональные компетенции:

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

ПК 2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж

ПК 2.2 Организовывать розничные продажи

ПК 2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта

ПК 3.1 Документально оформлять страховые операции

ПК 3.2 Вести учет страховых договоров

ПК 3.3 Анализировать основные показатели продаж страховой организации

ПК 4.1 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая

ПК 4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов

Вид промежуточной аттестации при очной форме обучения: экзамен в 4-ом семестре, квалификационный экзамен – в 4-ом семестре.