

Аннотация
Производственной практики (преддипломной)
программы подготовки специалистов среднего звена

Производственная практика (преддипломная) учебного плана специальности среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Программа производственной практики (преддипломной) является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) базовой подготовки в части освоения основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

1. ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.
2. ПМ.02 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям).
3. ПМ.03 Сопровождение договора страхования (определение страховой стоимости и премии).
4. ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).
5. ПМ.05.Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой).

Цель производственной практики (преддипломной): закрепление и углубление знаний, полученных студентами в процессе теоретического обучения, приобретение необходимых умений, навыков и опыта практической работы по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Задачи производственной практики (преддипломной): овладение первоначальным профессиональным опытом, проверка профессиональной готовности будущего специалиста к самостоятельной трудовой деятельности и подготовка к государственной итоговой аттестации.

Производственная практика (преддипломная) входит в профессиональные модули и является обязательной в структуре основной профессиональной программы.

Количество часов на освоение программы (при очной форме обучения):
максимальной учебной нагрузки обучающегося ПДП– 144 часа.

Основные разделы и темы практики:

1. ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

Тема 1.Ознакомиться с правилами противопожарного режима и требованиями к содержанию и использованию средств противопожарной защиты, применяемыми в страховой организации. Пройти инструктаж по противопожарной безопасности на рабочем месте.

Тема 2.Представить обобщенную характеристику объекта практики (страховой организации), его организационную структуру.

Тема 3. Ознакомиться с системой учета и хранения бланков строгой отчетности страховой организации.

Тема 4. Дать характеристику компонентам МТБ страховой организации. Изучить АРМ сотрудников и виды информационных ресурсов страховой организации. Ознакомиться с программным обеспечением процессов продаж страховых полисов страховой организации.

Тема 5.Ознакомиться с планом продаж страховых продуктов организации. Принять участие в составлении и реализации плана продаж

Тема 6. Ознакомиться с методами привлечения страховых брокеров, используемых в страховой компании и оценить качество работы страховой компании с брокерами.

Тема 7. Анализ выполненной работы. Составление отчета по практике

2. ПМ.02 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям).

Тема 1. Общее знакомство с организацией и рабочими местами практики.

Тема 2. Перспективы развития страхового рынка.

Тема 3. Определение целевых клиентских сегментов.

Тема 4. PEST-анализ макроэкономической среды. Исследование микро- и макросреды организации. Исследование политических, экономических, социальных и технологических факторов.

Тема 5. Роль конкуренции в страховании.

Тема 6. Ценовая политика в области корпоративных продаж страхового продукта.

Тема 7. Формирование стратегии развития каналов продаж страхового продукта.

Тема 8. Технология брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

Тема 9. Сбытовая политика страховой фирмы. Канальная и смешанная структура розничных продаж.

Тема 10. Метод разработки плана и бюджета продаж.

Тема 11. Контроль и разработка мер, стимулирующих контрольные функции.

Тема 12. Основные показатели эффективности продаж. Определения влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат работы страховой компании.

3. ПМ.03 Сопровождение договора страхования (определение страховой стоимости и премии).

Тема 1. Ознакомиться с правилами противопожарного режима и требованиями к содержанию и использованию средств противопожарной защиты, применяемыми в страховой организации. Пройти инструктаж по противопожарной безопасности на рабочем месте.

Тема 2. Типовые формы договоров страхования и страховых полисов.

Тема 3. Система кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами

Тема 4. Порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам. Способы учета договоров страхования.

Тема 5. Учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения. Состав страховой отчетности.

Тема 6. Анализ выполненной работы.

4. ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

Тема 1. Ознакомиться с правилами противопожарного режима и требованиями к содержанию и использованию средств противопожарной защиты, применяемыми в страховой организации. Пройти инструктаж по противопожарной безопасности на рабочем месте.

Тема 2. Представить обобщенную характеристику объекта практики (страховой организации), его организационную структуру.

Тема 3. Документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними.

Тема 4. Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними. Документооборот страховой организации: традиционный, бухгалтерско-налоговый и специфический. Внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними. Консультирование клиентов СК по порядку действий при оформлении страхового случая.

Тема 5. Компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая. Порядок оформления запроса, письма, акта и других документов. Подготовить документы для направления их в компетентные органы. Осуществить запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая.

Тема 6. Основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае. Порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества. Выявлять простейшие

действия страховых мошенников, быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества.

Тема 7. Теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта. Организация и проведение экспертизы пострадавшего объекта. Принять участие при проведении экспертизы, изучить технические средства, применяемые при проведении экспертизы.

Тема 8. Документы, регистрирующие результаты экспертизы и порядок работы с ними. Документальное оформление результатов экспертизы. Ознакомиться с заключениями экспертов

Тема 9. Критерии определения страхового случая. Консультация клиентов по порядку действий для оформления страхового случая. Оформлять и сопровождать страховой случай. Проверка документов по договору страхования, представленных страхователем. Участие в переговорах с клиентами, контрагентами по вопросам урегулирования убытков.

Тема 10. Теоретические основы оценки величины ущерба. Оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения. Ведение документооборота по оплаченным убыткам, отказам в возмещении по случаям, не признанным страховыми в соответствии с условиями страхования.

Тема 11. Формы страхового возмещения (обеспечения). Порядок расчета страхового возмещения (обеспечения). Документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения.

Тема 12. Анализ выполненной работы.

5. ПМ.05.Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой).

Тема 1. Ознакомиться с правилами противопожарного режима и требованиями к содержанию и использованию средств противопожарной защиты, применяемыми в страховой организации. Пройти инструктаж по противопожарной безопасности на рабочем месте.

Тема 2. Представить обобщенную характеристику объекта практики (страховой организации), его организационную структуру.

Тема 3. Организация страхового дела.

Тема 4. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

Тема 5. Пути совершенствования страховой деятельности.

Тема 6. Организация продаж страховых продуктов

Тема 7. Разработка новых технологий офисных продаж страхового продукта.

Тема 8. Содержание договора страхования и порядок его заключения.

Тема 9. Порядок прекращения договоров страхования.

Тема 10. Определение и понятие страхового случая.

Тема 11. Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

Тема 12. Правовое регулирование организации и проведения личного страхования.

Тема 13. Личное страхование

Тема 14. Страхование имущества юридических лиц.

Тема 15. Страхование имущества физических лиц.

Тема 16. Страхование ответственности

Тема 17. Перестрахование.

Тема 18. Медицинское страхование.

Тема 19. Разработка рекомендаций по совершенствованию деятельности страховой организации.

С целью овладения видами профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе производственной практики (преддипломной) должен:

ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

- 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

ПМ.02 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям).

- иметь практический опыт:

ПО₁- организации продаж страховых продуктов;

- уметь:

- У₁ - расшифровывать маркировку товара и входящие в ее состав информационные знаки;
- У₂- выбирать номенклатуру показателей, необходимых для оценки качества;
- У₃- определять их действительные значения и соответствие установленным требованиям;
- У₄ - отбирать пробы и выборки из товарных партий;
- У₅- проводить оценку качества различными методами (органолептически и инструментально);
- У₆- определять градации качества;
- У₇- оценивать качество тары и упаковки;
- У₈- диагностировать дефекты товаров по внешним признакам;
- У₉– определять причины возникновения дефектов;

- знать:

- З₁- виды, формы и средства информации о товарах;
- З₂ - правила маркировки товаров;
- З₃- правила отбора проб и выборок из товарных партий;
- З₄- факторы, обеспечивающие качество, оценку качества;
- З₅- требования действующих стандартов к качеству товаров однородных групп

определенного класса;

36- органолептические и инструментальные методы оценки качества;
градации качества;

37- требования к таре и упаковке;

38- виды дефектов, причины их возникновения.

ПМ.03 Сопровождение договора страхования (определение страховой стоимости и премии)

- иметь практический опыт:

ПО₁– сопровождения договоров страхования.

- уметь:

У₁ - подготавливать типовые договоры страхования

У₂ - вести систему кодификации и нумерации договоров страхования;

У₃ - согласовывать проекты договоров страхования с андеррайтерами и юристами;

У₄ -осуществлять передачу полностью оформленных договоров страхования продавцам для передачи клиентам;

У₅ - осуществлять ввод данных "слепым" десятипальцевым методом с высокой скоростью печати;

У₆ - специализированное программное обеспечение для решения профессиональных задач;

У₇ - осуществлять быстрый и точный ввод договоров в базу данных;

У₈ - проверять существующую базу данных для исключения страхового мошенничества;

У₉ - осуществлять хранение всех действующих договоров страхования в электронном и бумажном виде;

У₁₀ - осуществлять передачу истекших договоров страхования для хранения в архив;

У₁₁ - контролировать сроки действия договоров и напоминать продавцам о необходимости их перезаключения на новый срок;

У₁₂ - выявлять причины отказа страхователя от перезаключения договора страхования;

У₁₃ - вести страховую отчетность;

У₁₄ - анализировать заключенные договоры страхования;

У₁₅ - рассчитывать аналитические показатели продаж страховой компании;

У₁₆ - на основе проведенного анализа предлагать решения по управлению убыточностью "на входе";

У₁₇ - проводить анализ причин невыполнения плана продаж и качественный анализ отказов от перезаключения и продления договоров страхования.

- знать:

З₁ - типовые формы договоров страхования и страховых полисов;

З₂ - систему кодификации и нумерации, порядок работы с общероссийскими классификаторами;

З₃ - порядок согласования проектов договоров с андеррайтерами и юристами и порядок передачи договоров продавцам;

З₄ - способы контроля за передачей договоров продавцами клиентам;

З₅ - виды и специфику специализированного программного обеспечения;

З₆ - способы учета договоров страхования;

З₇ - учет поступлений страховых премий и выплат страхового возмещения;

З₈ - порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями (лицевые счета страхователей в электронном и бумажном виде);

З₉ - порядок контроля сроков действия договоров;

З₁₀ - состав страховой отчетности;

З₁₁ - порядок оформления страховой отчетности;

З₁₂ - научные подходы к анализу заключенных договоров страхования.

ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового

ущерба, урегулирование убытков).

- иметь практический опыт:

ПО1 – оформления и сопровождения страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

- уметь:

У₁ - документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);

У₂ - вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;

У₃ - составлять внутренние отчеты по страховым случаям;

У₄ - рассчитывать основные статистические показатели убытков;

У₅ - готовить документы для направления их в компетентные органы;

У₆ - осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;

У₇ - быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих фактов;

У₈ - выявлять простейшие действия страховых мошенников;

У₉ - быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;

У₁₀ - организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;

У₁₁ - документально оформлять результаты экспертизы;

У₁₂ - оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;

- знать:

З₁ - документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;

З₂ - документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;

З₃ - внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;

З₄ - специфическое программное обеспечение;

З₅ - взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;

З₆ - компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;

З₈ - порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;

З₉ - специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;

З₁₀ - законодательную базу, регулиующую страховые выплаты;

З₁₁ - основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;

З₁₂ - «пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;

З₁₃ - порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;

З₁₄ - порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;

З₁₅ - методы борьбы со страховым мошенничеством;

З₁₆ - теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;

З₁₇ - документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;

З₁₈ - критерии определения страхового случая;

З₁₉ - теоретические основы оценки величины ущерба;

З₂₀ - признаки страхового случая; условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);

З₂₁ - формы страхового возмещения (обеспечения);

З₂₂ - порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).

ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой)

иметь практический опыт:

ПО 1 - реализации различных технологий розничных продаж в страховании;
ПО 2 - организации продаж страхового продукта;
ПО 3 – в оформлении и сопровождении страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытка).

уметь:

У₁- документально оформлять расчет и начисление страхового возмещения (обеспечения);

У₂ - вести журналы убытков страховой организации от наступления страховых случаев, в том числе в электронном виде;

У₃ - составлять внутренние отчеты по страховым случаям;

У₄ - рассчитывать основные статистические показатели убытков;

У₅ - готовить документы для направления их в компетентные органы;

У₆ - осуществлять запрос из компетентных органов документов, содержащих факт, обстоятельства и последствия страхового случая;

У₇ - быстро реагировать на новую информацию и принимать решения, исходя из нормативных и других регулирующих фактов;

У₈ - выявлять простейшие действия страховых мошенников;

У₉ - быстро и адекватно действовать при обнаружении факта мошенничества;

У₁₀ - организовывать и проводить экспертизу пострадавшего объекта;

У₁₁ - документально оформлять результаты экспертизы;

У₁₂ - оценивать ущерб и определять величину страхового возмещения;

знать:

З₁ - документы, необходимые для оформления страхового случая, и порядок работы с ними;

З₂ - документы, необходимые для расчета и начисления страхового возмещения (обеспечения), и порядок работы с ними;

З₃ - внутренние документы по регистрации и сопровождению страхового случая и порядок работы с ними;

З₄ - специфическое программное обеспечение;

З₅ - взаимосвязь показателей внутренней отчетности по страховому случаю;

З₆ - компетентные органы, регистрирующие факт, обстоятельства и последствия страхового случая;

З₈ - порядок оформления запроса, письма, акта и других документов;

З₉ - специфические термины, касающиеся расходования средств страхового фонда;

З₁₀ - законодательную базу, регулиующую страховые выплаты;

З₁₁ - основные виды мошенничества при заявлении о страховом случае;

З₁₂ - «пробелы» в законодательстве, увеличивающие риск страхового мошенничества;

З₁₃ - порядок действий при сомнении в отношении законности проводимых страховых операций;

З₁₄ - порядок действий при выявлении факта страхового мошенничества;

З₁₅ - методы борьбы со страховым мошенничеством;

З₁₆ - теоретические основы проведения экспертизы пострадавшего объекта;

З₁₇ - документы, регистрирующие результаты экспертизы, и порядок работы с ними;

З₁₈ - критерии определения страхового случая;

З₁₉ - теоретические основы оценки величины ущерба;

З₂₀ - признаки страхового случая; условия выплаты страхового возмещения (обеспечения);

З₂₁ - формы страхового возмещения (обеспечения);

З₂₂ - порядок расчета страхового возмещения (обеспечения).

Производственная практика (преддипломная) направлена на формирование

профессиональных и общих компетенций:

ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

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 2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

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

ПМ.02 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям).

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.

ПМ.03 Сопровождение договора страхования (определение страховой стоимости и премии)

ПК 3.1. Документально оформлять страховые операции.

ПК 3.2. Вести учет страховых договоров.

ПК 3.3. Анализировать основные показатели продаж страховой организации

ПМ.04 Оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков).

ПК 1.1 Реализовывать технологии агентских продаж

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 2.3 Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании

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

ПМ.05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20034 Агент страховой)

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

- формирование общих компетенций:

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.

Вид промежуточной аттестации при очной форме обучения – экзамен в 6 семестре.