

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
политехнический колледж филиала федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Майкопский государственный технологический университет»
в поселке Яблоновском

Предметная (цикловая) комиссия сервиса, экономики и управления



УТВЕРЖДАЮ:

Директор филиала МГТУ
в поселке Яблоновском

Р. И. Екутеш

2021г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Наименование профессионального модуля Производственная практика по ПМ 01
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

Междисциплинарные курсы (МДК):

МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)

МДК.01.02 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)

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

Наименование специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Квалификация выпускника специалист страхового дела

Форма обучения очная

Рабочая программа составлена на основе ФГОС СПО и учебного плана филиала МГТУ в поселке Яблоновском по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Составитель рабочей программы:

Преподаватель


(подпись) _____ С. Р. Ачмиз

Рабочая программа утверждена на заседании предметной (цикловой) комиссии сервиса, экономики и управления

Председатель предметной
(цикловой) комиссии

«27» 08 2021 г.


(подпись) _____ Н.Ю. Натаева

СОГЛАСОВАНО:

Старший методист политехнического
колледжа филиала МГТУ
в поселке Яблоновском

«18» 08 2021 г.


(подпись) _____ А. А. Алескерова

Руководитель практик политехнического
колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ»

«28» 08 2021 г.


(подпись) _____ Э. К. Совмен
И.О. Фамилия

Руководитель центра урегулирования
претензий САО «ВСК»
«28» 08 2021 г.




(подпись) _____ А.Р. Шагуч
И.О. Фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	12
5. АДАПТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	15

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)

1.1. Область применения программы

Рабочая программа производственной практики ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) в части освоения основных видов профессиональной деятельности (ВПД): специалист страхового дела и соответствующих общих и профессиональных компетенций:

Общие компетенции (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

1.2. Цели и задачи, требования к результатам освоения программы

С целью овладения указанными видами профессиональной деятельности, обучающийся в ходе освоения программы учебной практики должен:

иметь практический опыт:

ПО₁ - реализации различных технологий розничных продаж в страховании.

1.3 Формы проведения производственной практики

Основной формой проведения производственной практики является самостоятельная работа студентов на рабочих местах по выполнению индивидуальных заданий в условиях организации, на базе которой проводится практика.

1.4 Место проведения производственной практики:

Производственная практика проводится в организациях, профиль деятельности которых соответствует целям практики, на основе договоров заключаемых между образовательной организацией и организациями.

1.5 Количество часов на освоение программы производственной практики:

всего – 18 часов (1/2 недели).

Производственная практика проводится концентрированно в 4-ом семестре после полного освоения профессионального модуля ПМ.01 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.

1.6. Требования к обучающемуся при проведении производственной практики:

При прохождении производственной практики студент должен:

- знать и соблюдать технику безопасности на рабочем месте;
- знать структуру, на базе которого проводится практика;
- знать содержание деятельности персонала организации, на базе которого проводится практика.

1.7. Руководство практикой

Общий руководитель практики:

- руководитель организации на базе которой проводится практика, в соответствии с заключёнными договорами;

- руководитель практики от политехнического колледжа филиала МГТУ.

Непосредственный руководитель практики: _____

Методический руководитель:

- преподаватель политехнического колледжа филиала МГТУ.

Непосредственный руководитель практики осуществляет ежедневный контроль работы студентов с выставлением оценки по 5-ти бальной системе.

Методический руководитель участвует в составлении графика работы студентов, осуществляет контроль над посещаемостью, выполнением студентами программы практики, оформлением документации, проводит консультации по интересующим студентов вопросам.

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ
ПМ.01 РЕАЛИЗАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ
МДК.01.01 ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ПРОДАЖИ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ (ПО ОТРАСЛЯМ)**

2.1 Тематический план производственной практики по профессиональному модулю ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)

№ занятия	Наименования заданий	Самостоятельная работа обучающегося
МДК.01.01 ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ПРОДАЖИ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ (ПО ОТРАСЛЯМ)		
1	Инструктаж по противопожарной безопасности	1
2	Общее ознакомление со структурой страховой организации	2
3	Нормативно-правовые документы, регулирующие деятельность страховой организации	2
4	Система учета и хранения бланков строгой отчетности страховой организации	2
5	АРМ сотрудников и виды информационных ресурсов страховой организации	2
6	Планы продаж страховых продуктов страховой организацией	3
7	Методы работы со страховыми брокерами	3
8	Система взаимодействия страховой компании с банками	3

2.2 Содержание занятий по производственной практике

Содержание заданий по производственной практике		Объем часов	Коды формируемых компетенций, осваиваемых знаний и умений
МДК.01.01 ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ПРОДАЖИ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ (ПО ОТРАСЛЯМ)		18	
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		1	<i>ОК 1</i>
2. Предоставить обобщенную характеристику объекта практики (страховой организации), его организационную структуру		2	<i>ОК 1,4,9</i>
3. Изучить нормативно-правовые (в т.ч. внутренние) документы, регулирующие деятельность страховой организации		2	<i>ОК 1,4,6</i>
4. Ознакомиться с системой учета и хранения бланков строгой отчетности страховой организации		2	<i>ОК 3-8</i> <i>ПК 3.1-3.2</i>
5. Дать характеристику компонентам МПБ страховой организации. Изучить АРМ сотрудников и виды информационных ресурсов страховой организации. Ознакомиться с программным обеспечением процессов продаж страховых полисов страховой организации		2	<i>ОК 1-9</i> <i>ПК 1.4, ПК 2.2 -2.4</i>
6. Ознакомиться с планом продаж страховых продуктов организации. Принять участие в составлении и реализации плана продаж		3	<i>ОК 1-9</i> <i>ПК 2.1-2.4</i>
7. Ознакомиться с методами привлечения страховых брокеров, используемых в страховой компании и оценить качество работы страховой компании с брокерами		3	<i>ОК 1-9</i> <i>ПК 1.2</i>
8. Ознакомиться с системой взаимодействия страховой компании с банками Краснодарского края и Республики Адыгея		3	<i>ОК 1-9</i> <i>ПК 1.3</i>

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация программы производственной практики предполагает прохождение практики в страховых организациях.

3.2. Перечень информационного обеспечения обучения

(Заполняется в соответствии с программой профессионального модуля)

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Захарова, Н.А. Страховое дело [Электронный ресурс]: учебник для СПО / Н.А. Захарова. - Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. - 242 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79441.html>

Дополнительные источники:

1. Архипов, А.М. Основы страхового дела [Электронный ресурс]: учебное пособие / Архипов А.П., Гомелля В.Б. - М.:Магистр, ИНФРА-М, 2016. - 544 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/652262>
2. Захарова, Ю.А. Торговый маркетинг. Эффективная организация продаж [Электронный ресурс]: практическое пособие / Ю.А. Захарова. - М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. - 134 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75194.html>

Интернет-ресурсы:

1. Электронные презентации Power Point.
2. Поисковые правовые информационные системы «Гарант» и «Консультант».
3. Бердышев, С.Н. Секреты эффективной интернет-рекламы [Электронный ресурс]: практическое пособие / С.Н. Бердышев. - М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. - 121 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75200.html>
4. Годин, С. Разрешительный маркетинг. Как из незнакомца сделать друга и превратить его в покупателя [Электронный ресурс]: учебное пособие / Годин С., Степанова И. - М.: Альпина Пабли., 2016. - 235 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/923436>
5. Гвозденко, Е.В. Инстинкт покупать. Успешные продажи с психологическим подходом [Электронный ресурс]: практическое пособие / Е.В. Гвозденко. - М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. - 168 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75221.html>
6. Есикова, И.В. Телефонный маркетинг, или Продажи не выходя из офиса [Электронный ресурс] / И.В. Есикова, М.А. Шарыпкина. - М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. - 198 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75197.html>
7. Джоббер, Д. Продажи и управление продажами [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 621 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81832.html>

8. Дорохова, М.А. Как заработать в Интернете [Электронный ресурс]: практическое пособие / М.А. Дорохова. - М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. - 189 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57062.html>
9. Прохорова, М.В. Организация работы интернет-магазина [Электронный ресурс] / Прохорова М.В., Коданина А.Л. - М.: Дашков и К, 2018. - 336 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/512747>
10. Клепик, М.С. Увеличение продаж без особых материальных затрат [Электронный ресурс]: клиентинг без бюджета / Клепик М.С. - М.: Дашков и К, 2017. - 86 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/430534>
11. Лукич, Р.М. Управление продажами [Электронный ресурс] / Р.М. Лукич. - М.: Альпина Паблишер, 2017. - 216 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68019.html>

3.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Общие требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы производственной практики предполагает прохождение ее на базе страховой организации Республики Адыгея или Краснодарского края.

Оборудование:

- офисная мебель;
- «АРМ» практиканта (обучающегося);

Технические средства обучения:

- аудио и видеотехника, мультимедиа проектор;
- персональные компьютеры с лицензионным программным обеспечением;
- лазерный принтер, сканер, ксерокс;
- офисные программы «Mikrosoft»: «Word», «Excel», «PowerPoint»; выход в сеть «Internet»;
- информационно-поисковые системы.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Непосредственные руководители:

Должности сотрудников учреждений, на базе которых студенты проходят производственную практику.

Общие руководители:

Должности сотрудников учреждений, на базе которых студенты проходят производственную практику

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ производственной практики по МДК ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<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 профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</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 деятельности</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителем</p> <p>ОК 7. Брать на себя</p>	<p>Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;</p> <p>оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения;</p> <p>оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач;</p> <p>оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими</p>	<p>Экспертная оценка деятельности обучающихся при выполнении и защите результатов практических занятий, опроса, результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся и других видов текущего контроля и т.п.</p>

<p>ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p>	<p>затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.</p>	
<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>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</p>	<p>Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;</p> <p>оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения;</p> <p>оценка «удовлетворительно»</p>	<p>Экспертная оценка деятельности обучающихся при выполнении и защите результатов практических занятий, опроса, результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся и других видов текущего контроля и т.п.</p>

<p>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> <p>ПК 2.1 Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж</p> <p>ПК 2.2 Организовывать розничные продажи</p> <p>ПК 2.4 Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта</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> <p>ПК 4.1 Консультировать клиентов по порядку действий при оформлении страхового случая</p> <p>ПК 4.2 Организовывать экспертизы, осмотр пострадавших объектов</p>	<p>выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач;</p> <p>оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.</p>	
---	--	--

5. АДАПТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Адаптация рабочей программы производственной практики МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании проводится при реализации адаптивной образовательной программы – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) в целях обеспечения права инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья на получение профессионального образования, создания необходимых для получения среднего профессионального образования условий, а также обеспечения достижения обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья результатов формирования практического опыта.

Организация практики обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Форма проведения учебной и производственной практики устанавливается с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

При определении мест прохождения практики для данной категории обучающихся необходимо учитывать рекомендации, данные по результатам медико-социальной экспертизы, содержащейся в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда.

При необходимости для прохождения практики инвалидами создаются специальные рабочие места с учетом нарушенных функций и ограничений их жизнедеятельности в соответствии с требованиями, утвержденными приказом Министерства труда России от 19.11.2013 г. № 685н.

Информационное и методическое обеспечение обучающихся

Доступ к информационным и библиографическим ресурсам, указанным в п. 4.2. рабочей программы, должен быть представлен в формах, адаптированных к ограничениям здоровья обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья:

Для лиц с нарушениями зрения (не менее одного вида):

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла;
- в печатной форме на языке Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (не менее одного вида):

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Для лиц с нервно-психическими нарушениями (расстройство аутистического спектра, нарушение психического развития) (не менее одного вида):

- использование текста с иллюстрациями;
- мультимедийные материалы.

Во время самостоятельной подготовки обучающиеся инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья должны быть обеспечены доступом к сети Интернет.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения

Применяемые при реализации рабочей программы профессионального модуля ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании формы и методы контроля проводятся с учетом ограничения здоровья обучающихся.

Целью текущего контроля является своевременное выявление затруднений и отставания обучающегося с ограниченными возможностями здоровья и внесение коррективов в учебную деятельность.

Форма промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При проведении промежуточной аттестации обучающемуся предоставляется время на подготовку к ответу, увеличенное не более чем в три раза установленного для подготовки к ответу обучающимся, не имеющим ограничений в состоянии здоровья.