

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
Московский промышленно-экономический колледж
(МПЭК)

**Методические указания по организации самостоятельной работы
студентов по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов**

38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Москва 2018

Составитель/составители: Торова ИИ

Методические указания рассмотрены и одобрены на заседании Цикловой методической комиссии «Земельно-имущественных отношений» и «Страхового дела»
№ 10 от «26» июня 2018 г.

Председатель Цикловой методической комиссии  /Меркурьева Л.А./

Заместитель директора по учебной работе  /И.А. Архипцева/

Содержание

1. Пояснительная записка	4
2. Комплект заданий для самостоятельной работы.....	5
3. Информационное обеспечение обучения.....	3

1. Пояснительная записка

Профессиональный модуль ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов» изучается студентами направления подготовки СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) в течение одного семестра.

Целью освоения профессионального модуля ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов» является формирование базовых знаний, получения профессиональных навыков организации проведения продаж страховых продуктов.

Состав и содержание самостоятельной работы направлены на реализацию государственных требований к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников. Они должны охватывать весь круг профессиональных умений, на подготовку к которым ориентирована данная дисциплина и вся подготовка специалиста.

Настоящие методические указания предназначены для организации эффективной самостоятельной внеаудиторной работы студентов, получающих среднее профессиональное образование.

Самостоятельная работа должна содействовать активизации познавательной деятельности студентов, развитию творческого отношения к учебной деятельности, формированию навыков самостоятельного творческого труда, умению решать профессиональные задачи, формированию потребности к непрерывному самообразованию, совершенствованию знаний и умений, расширению кругозора, приобретению опыта планирования и организации рабочего времени, выработке умений и навыков самостоятельной работы с учебной литературой, обеспечению ритмичной и качественной работы студентов в течение учебного года, снижению их загруженности в период сессии.

Целью самостоятельной работы обучающихся является обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами, необходимыми для углубленного изучения профессионального модуля, а также развитие у них устойчивых способностей к самостоятельному (без помощи преподавателя) изучению и изложению полученной информации.

При изучении профессионального модуля обучающийся не должен ограничиваться материалом, полученным им на лекциях. При подготовке к занятиям обучающийся, прежде всего, должен использовать Федеральные законы, а также иные нормативно-правовые акты, комментарии специалистов.

Изучение и изложение информации, полученной в результате изучения научной литературы и практических материалов, предполагает развитие у обучающихся как владения навыками устной речи, так и способностей к четкому письменному изложению материала.

Организация самостоятельной работы обучающихся, позволяющая продуктивно организовать данный вид учебной деятельности, включает в себя: подготовку рефератов, составление тематических кроссвордов, составление схем-конспектов, подготовку презентации.

Критериями оценки результатов самостоятельной внеаудиторной работы обучающихся является:

- уровень освоения обучающимся учебного материала;
- соответствие содержания конспекта заявленной теме;
- глубина проработки материала;
- сформированность общеучебных умений и навыков;
- правильность и полнота использования источников и др.

2. Комплект заданий для самостоятельной работы

МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

Тема 1.1. Сущность и структура страхового рынка. Сегментация страхового рынка и позиционирование клиента

Самостоятельная работа № 1

Подготовка сообщений «Страховые рынки», «Розничные и корпоративные продажи».
Написание рефератов по теме «Анализ рынка негосударственного пенсионного страхования РФ».

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 2

Подготовка презентации по темам: «Нормативная база страховой компании по планированию в сфере продаж», «Система правового обеспечения организации продаж в страховании»

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 3

Составление тематических кроссвордов по теме «Анализ основных показателей страхового рынка».

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 4

Составление схем-конспектов по теме «Принципы планирования. Логистика планирования розничных продаж»

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению

полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 5

Подготовка реферата по теме «Прямое страхование: возможности и угрозы»

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 6

Подготовка реферата по теме «Значение оперативного плана продаж»

Подготовка сообщений «Органы планирования»

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 7

Составление схемы-конспекта по теме «Признаки клиентоориентированности страховой компании в маркетинге»

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 8

Подготовка реферата по теме «Развитие продаж ИФЛ в городском клиентском сегменте»

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Тема 1.2. Сущность и характеристика маркетинговых стратегий, и технологическая последовательность бюджетирования в страховой организации

Самостоятельная работа № 9

Подготовка рефератов по теме «Схемный» бизнес в страховании – современное состояние и перспективы развития в условиях кризисной экономики.

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 10

Подготовка рефератов по теме «Маркетинговая стратегия продаж»
Подготовка сообщений «Виды маркетинга».

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 11

Подготовка презентации «Финансовая стратегия розничных продаж».

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

Тема 2.1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение

Самостоятельная работа № 1

Написание сообщений «Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение»

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Тема 2.2. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности

Самостоятельная работа № 2

Написание сообщений «Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности».

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 3

Составление схемы-конспекта на тему: «Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж».

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 4

Составление модели организационной структуры продаж

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению

полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Подготовка к практическому занятию по теме «Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках».

Тема 2.3 Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов, анализ эффективности каждого канала

Самостоятельная работа № 5

Написание сообщений «Прямые и посреднические каналы продаж».

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 6

Изучение системы правового обеспечения организации продаж в страховании.

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 7

Проработка конспектов занятий по теме «Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов, анализ эффективности каждого канала».

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 8

Проведение анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках.

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению

полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 9

Проведение сравнительного анализа видов продаж в страховании

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Тема 2.4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации

Самостоятельная работа № 10

Проработка конспектов занятий по теме «Определение величины доходов и прибыли канала продаж».

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 11

Подготовка к практическому занятию по теме «Определение финансовых результатов каналов продаж».

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 12

Проведение анализа финансовых результатов каналов продаж.

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Тема 2.5. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж

Самостоятельная работа № 13

Проработка конспектов занятий по теме «Коэффициенты рентабельности».

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 14

Проработка конспектов занятий по теме «Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж»

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 15

Проработка конспектов занятий по теме «Анализ качества каналов продаж»

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Самостоятельная работа № 16

Определение наиболее перспективных каналов продаж

Цель: обучение навыкам работы с научной литературой и практическими материалами; развитие устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации. развитию творческого отношения к учебной деятельности; расширению кругозора.

Формируемые компетенции: ОК 1-9, ПК 2.1-2.4

Критерии оценки самостоятельной работы

Общими критериями, определяющими оценку знаний при выполнении самостоятельной работы являются:

Полнота выполнения внеаудиторной самостоятельной работы характеризует качества знаний студентов и оценивается по пятибалльной системе:

«Отлично»

- задание выполнено полностью;
- материал оформлен в соответствии с требованиями;
- чёткое и обоснованное изложение ответа.

«Хорошо»

- задание выполнено полностью;
- в целом материал оформлен в соответствии с требованиями, но могут быть незначительные отклонения от требований;
- не совсем чёткое и обоснованное изложение ответа.

«Удовлетворительно»

- задание выполнено не полностью;
- оформление материала не соответствует требованиям;
- изложение ответа краткое и содержит некоторые неточности.

«Неудовлетворительно» - задание не выполнено.

3. Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

1. Анисимов А.Ю. Страховое дело: учебник и практикум для СПО М.: Юрайт, 2018
2. Тарасова Ю.А. Страховое дело: учебник и практикум для среднего профессионального образования М.: Юрайт, 2018
3. Карпова С.В. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник и практикум М.: ЮРАЙТ, 2018

Дополнительные источники:

1. Хоминич И.И. Организация страхового дела: учебник и практикум для СПО – М.: Юрайт, 2018.
2. Бабурина Н.А. Страховое дело. Страховой рынок в России: учебное пособие для СПО – М.: Юрайт, 2018
3. АРМ-страховщика руководство пользователя (версия 2).
4. Герасимова О., Орлова Е., Яшина Н. Предложения пугают спрос.// Русский полис. 2017. №6.
5. Ечкалова Н. Во имя клиента.// Русский пояс. 2017. №8.
6. Мартыненко П. Влияние информационно-коммуникационных технологий на страховой бизнес.//Страховое ревю. 2017. № 5.
7. Потапов Е. Мыслить и работать глобально.// Они были первыми. Линия судьбы. 2017.
8. Экономический словарь / под редакцией А.Н. Азраиляна – М.: Институт новой экономики, 2016 год.

Интернет ресурсы:

1. Информационно правовой портал - Режим доступа <http://konsultant.ru/>
2. Информационно правовой портал - Режим доступа <http://www.garant.ru/www.audit.ru>
3. Страхование в России - Режим доступа <http://www.allinsurance.ru>
4. Атлас страхования - Режим доступа <http://www.strahovka.info>
5. ФинАрт - Режим доступа <http://www.finart.ru>
6. Медицинское страхование в России - Режим доступа <http://www.rosmedstrah.ru>
7. Insa.Ru - Режим доступа <http://www.insa.ru>.
8. Страхование сегодня - Режим доступа <http://www.insur-today.ru>.
9. Общий обзор страхового рынка - Режим доступа «Интерфакс»<http://www.raexpert.ru>
10. Страховые компании в Москве и пр. - Режим доступа <http://www.711.ru>.
11. Общий обзор страхового рынка - Режим доступа <http://www.gazeta.ru/insurance.shtrril>.
12. ОАО «Росгосстрах» - Режим доступа <http://www.rgs.ru>.
13. СГ «УралСиб» - Режим доступа <http://www.uralsibins.ru>.
14. ОСАО «Ингосстрах» - Режим доступа <http://www.ingos.ru>
15. РОСНО - Режим доступа <http://www.rosno.ru>.
16. СК «Согласие» - Режим доступа <http://www.soglasie.ru>
17. СК «Ресо-Гарантия» - Режим доступа <http://www.reso.ru>
18. Страховой дом ВСК - Режим доступа <http://www.vsk.ru>.
19. ОАО СК «Прогресс-Гарант» - Режим доступа <http://www.progress.ru>
20. СК «Гута-страхование» - Режим доступа <http://guitans.ru>

