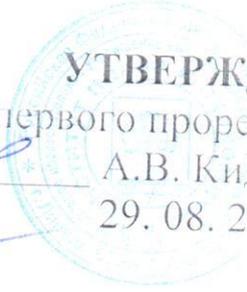
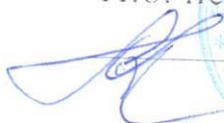


Муниципальное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«ИНСТИТУТ ПРАВА И ЭКОНОМИКИ»

Кафедра «Финансы и кредит»

§

УТВЕРЖДАЮ
И.о. первого проректора
А.В. Кидинов
29. 08. 2015 г.



Г.И. Поленникова

ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в
страховании

Рабочая программа профессионального модуля
для студентов, обучающихся по направлению
38.02.02 «Страховое дело (по отраслям)»

Профиль: _____

*Рекомендовано Ученым советом института
(протокол № 1 от 28. 08. 2015 г.)*

*Одобрено кафедрой «Финансы и кредит»
(протокол № 1 от 27. 08. 2015 г.)*

§

Липецк – 2015

§

ЛИСТ
согласования рабочей программы

Направление подготовки:

----- 38.02.02 «Страховое дело» -----
код и наименование

Профиль:

наименование

Модуль:

-----Реализация различных технологий розничных продаж в страховании --

Форма обучения:

----- Очная -----
(очная, заочная)

Учебный год -----2015-2016-----

РЕКОМЕНДОВАНА на заседании кафедры

----- Финансы и кредит -----
наименование кафедры

Протокол № _____ от «__» _____ 201__ г.

Заведующий кафедрой

-Финансов и кредита-----
наименование кафедры *подпись* *расшифровка подписи* «__» _____ 201__ г.
дата

Исполнитель (-и):

-----Преподаватель-----
должность *подпись* *расшифровка подписи* «29» 08 2015 г.
дата

СОГЛАСОВАНО:

Начальник учебного отдела

подпись *расшифровка подписи* «29» 08 2015 г.
дата

Зав. выпускающей кафедрой

подпись *расшифровка подписи* «__» _____ 201__ г.

Зав. библиотекой

подпись *расшифровка подписи* «29» 08 2015 г.

1. Цели и задачи освоения профессионального модуля

1. **Целью** освоения дисциплины является формирование у студентов системы знаний о различных технологиях розничных продаж в страховании, посреднических продажах страховых продуктов, прямых продажах и интернет-продажах, способах их организации и оценки эффективности. Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- выделить основные технологии розничных продаж страховых продуктов;
- раскрыть научные основы планирования различных технологий продаж и анализа их эффективности;
- выработать практические навыки посреднических, прямых и интернет-продаж страховых продуктов.

2. Место профессионального модуля в структуре ППСЗ базового уровня

Профессиональный модуль ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» входит в перечень курсов профессиональных модулей. Он имеет предшествующие логические и содержательно-методические связи с дисциплинами общепрофессионального цикла «Страховое дело» и «Бухгалтерский учет в страховых организациях», «Аудит страховых организаций», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности».

Профессиональный модуль основан на знаниях принципов организации страхового дела, классификации отраслей страхования и направлен на изучение методики организации различных технологий розничных продаж страховых продуктов. Освоению данного профессионального модуля должно предшествовать изучение дисциплины «Введение в специальность».

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения профессионального модуля

В результате освоения ПМ.01 студент должен:

знать: основы организации труда и порядок оплаты работы страховых посредников, понятие банковского страхования, теоретические основы создания клиентской базы данных, методику организации интернет-продаж страховых продуктов (ОК 1-5, ПК 2.1-2.4);

уметь: работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями, использовать в профессиональной деятельности различные технологии розничных продаж страховых продуктов (ОК1-10, ПК 1.1-1.10, ПК-2.4)

владеть: навыками сбора и анализа информации, методиками ведения необходимых расчетов (ОК1-10, ПК 1.1-1.10, ПК-2.4).

4. Объем профессионального модуля и виды учебной работы

Общая трудоемкость профессионального модуля составляет **186 часов**.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		3-4
ПМ01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании		
Аудиторные занятия (всего)	124	124
В том числе:		
Лекции (Л)	54	54
Практические занятия (ПЗ)	70	70
Учебная практика		
Самостоятельная работа студентов (СРС) (всего)	62	62
В том числе:		
Реферат		
Доклад		
Составление плана-конспекта		
Форма промежуточной аттестации: <i>экзамен в устной форме</i>		
Общая трудоемкость	186	186
В том числе:		
МДК 0101 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	72	72
Аудиторные занятия (всего)	48	48
В том числе:		
Лекции (Л)	16	16
Практические занятия (ПЗ)	32	32
Самостоятельная работа студентов (СРС) (всего)	24	24
В том числе:		
Реферат	15	15
Доклад	4	4
Составление плана-конспекта	4	4
МДК 0102 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	114	114
Аудиторные занятия (всего)	76	76
В том числе:		
Лекции (Л)	38	38
Практические занятия (ПЗ)	38	38
Самостоятельная работа студентов (СРС) (всего)	38	38
В том числе:		
Реферат	20	20
Доклад	10	10
Составление плана-конспекта	8	8

5. Содержание разделов ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании, образовательные технологии

№ урока	№ п/п	Наименование темы дисциплины	Трудоемкость (часы)		Содержание	Формируемые компетенции	Результаты освоения (знать, уметь, владеть)	Образовательные технологии
			обязат. аудиторная нагрузка	СРС				
		ПМ 01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	2			ОК1-10 ПК 1.1-1.10		
		МДК 0101 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)						

1	Тема 1.1.	Планирование развития агентской сети в страховой компании	2	Характеристика профессии страхового агента. Знания и умения, необходимые страховому агенту	ОК 1,2,9 ПК 1.1	Знать: способы планирования агентской сети в страховой компании Уметь: составлять план развития агентской сети Владеть навыками расчета необходимого количества агентов	Урок-лекция
2			Профессиональные обязанности, функции и задачи страхового агента	Комбинированный урок			
3-4			4	Практическое занятие №1. Работа с личностным опросником как средство диагностики претендентов на должность агентов (тест Кеттелла)			Урок совершенствования знаний и умений
5			2	Системный подход к развитию агентской сети			Урок-лекция
6			2	Этапы планирования агентской сети			Урок-лекция
7-8			4	Практическое занятие №2. Деловая игра «Расчет количества агентов, необходимого для достижения запланированного результата»			Урок совершенствования знаний и умений
9			2	Практическое занятие №3. Решение ситуационных задач на расчет затрат на развитие агентской сети			Урок совершенствования знаний и умений
			6	Самостоятельная работа обучающихся: подготовка доклада на тему «Типы агентских сетей, их преимущества и недостатки»			
			2	Ведение словаря страховых терминов.			СРС

10	Тема 1.2.	Расчет производительности и эффективности агентов	2		Управление агентами в процессе текущей деятельности. Планирование личных продаж агентов	ОК 2-4 ПК 1.1	Знать: порядок расчета производительности агентов Уметь: рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов Владеть методикой расчета эффективности страховых агентов различного уровня	Урок-лекция
11			2		Методика расчета производительности агентов. План роста производительности агентов			Комбинированный урок
12-14			6		Практическое занятие №4. Решение задач на расчет производительности агентов в зависимости от категории, эффективности их работы			Урок совершенствования знаний и умений
			4		Самостоятельная работа обучающихся: реферат «Зарубежный опыт повышения эффективности и производительности труда страховых агентов»			СРС
	2	Ведение словаря страховых терминов.						
15	Тема 1.3.	Первичная и полная адаптация агентов в страховой компании	2		Адаптация агентов к практической деятельности	ОК 1,6,7 ПК 1.1	Знать: понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании Уметь: проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов Владеть навыками работы с личностными опросниками	Лекция-беседа
16			2		Содержание адаптации и ее уровни			Урок учета и оценки знаний
17			2		Первичная и полная адаптация, порядок ее проведения			
18			2		Формы и методы адаптации. Критерии успешной адаптации агента			Урок-лекция

19			2		Практическое занятие №5. Работа с личностным опросником как средство диагностики уровня адаптации агентов в страховой компании			Урок-беседа
20			2	4	Практическое занятие №6. Разработка мероприятий по повышению уровня адаптации агентов			Урок совершенствования знаний и умений
				2	Самостоятельная работа обучающихся: составление плана-конспекта «Сравнительная характеристика различных методов адаптации страховых посредников» Ведение словаря страховых терминов.			Урок совершенствования знаний и умений СРС
21	Тема 1.4.	Агентский план продаж, система стимулирования агентов, расчет комиссионного вознаграждения	2		Расчет агентских объемов продаж на долгосрочную перспективу. Алгоритм разработки плана продаж агентов на текущий год	ОК 8,9 ПК 1.1	Знать: принципы управления агентской сетью, модели выплаты комиссионного вознаграждения Уметь: разрабатывать агентский план продаж, системы стимулирования агентов Владеть навыками расчета комиссионного вознаграждения	Урок-лекция
22			2		Потребности и мотивы различных категорий агентов			Урок-беседа
23			2		Системы оплаты труда страховых агентов. Материальное стимулирование страховых агентов.			Комбинированный урок
24			2		Модели комиссионного вознаграждения. Премияльные системы, бону-			Комбинированный урок

25-26			4		сы, социальные льготы, компенсации. Практическое занятие №7. Расчет заработной платы страхового агента. Расчет комиссионного вознаграждения.			Урок закрепления полученных знаний
27			2		Нематериальное стимулирование агентов и агентских менеджеров			Урок-беседа
29-30			4		Практическое занятие №8. Проведение диагностики системы мотивации компании (анкетирование, тестирование, диагностическое интервью)			Урок выработки практических навыков
			6		Самостоятельная работа обучающихся: подготовка реферата «Системы стимулирования труда страховых посредников на примере страховых компаний города Майкопа»			СРС
			2		Ведение словаря страховых терминов.			
31	Тема 1.5.	Банковское страхование: понятие, формы, развитие, сочетание банковских и страховых продуктов	2		Содержание технологии банковских продаж: создание базы данных по банкам и проведение переговоров, определение стратегии продаж, выбор страховых и банковских продуктов.	ОК 1-10 ПК 1.3	Знать: понятие банковского страхования, формы банковских продаж Уметь: создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе, выбирать сочетающиеся между собой	Урок-лекция

32			2		Формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет		страховые и банковские продукты	Урок-лекция
33-34			4		Практическое занятие №9. Составление схемы сочетания банковских и страховых продуктов		Владеть методикой переговоров по развитию банковского страхования	Урок выработки практических навыков
			4		Самостоятельная работа. Доклад на тему «Контроль над реализацией банковских продаж»			
			2		Ведение словаря страховых терминов.			СРС
35	Тема 1.6	Технология продаж полисов через сетевых посредников	2		Определение сетевых посредников в продаже страховых услуг, методологические основы сетевых посреднических продаж.	ОК 1-4 ПК 1.2,1.4	Знать: порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников	Комбинированный урок
36			2		Разработка программы по работе с сетевым посредником		Уметь: разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками	Технология коллективного обучения
37			2		Технология страхования жилых помещений через сетевых посредников		Владеть навыками сбора и анализа информации	
38			2		Практическое занятие №10. Составление и оформление документов по страхованию в жилищной сфере.			Комбинированный урок
39			2		Технологии продаж полисов через почту, предприятия розничной тор-			Практикум

47-48			4	компании. Практическое занятие №12. Проведение маркетингового исследования на предмет открытия точки розничных продаж			Проектная деятельность
49-51			6	Практическое занятие №13. Составление разделов бизнес-плана открытия точки розничных продаж страховых продуктов. 6 Самостоятельная работа обучающихся: реферат «История развития и перспективы технологий прямых офисных продаж страховых продуктов в зарубежных странах» 2 Ведение словаря страховых терминов.			Проектная деятельность СРС
52	Тема 2.2	Технология продажи полисов на рабочих местах	2	Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах и ее преимущества для предприятий, сотрудников и страховой компании.	ОК 1-4 ПК 1.6	Знать: содержание технологии продажи полисов на рабочих местах Уметь: осуществлять продажи страховых продуктов на рабочих местах	Лекция-беседа
53			2	Разработка продуктового ряда и комплексных программ страхования		Владеть навыками расчета страховых премий по полисам страхования, проданным на рабочих местах	Комбинированный урок
54			2	Определение механизма уплаты страховой премии.			
55			2	Оборудование рабочего места про-			Комбинированный урок

56-57			4	4	<p>давца страховых услуг и автоматизация продаж.</p> <p>Практическое занятие №14. Деловая игра «Разработка продуктового ряда и комплексной программы страхования для различных организаций»</p>			Интерактивное обучение
58-59			4	4	<p>Практическое занятие №15. Расчет страховых премий по полисам страхования, проданным на рабочих местах.</p> <p>4 Самостоятельная работа обучающихся: составление плана-конспекта «Перспективные направления внедрения продажи страховых полисов на рабочих местах»</p> <p>2 Ведение словаря страховых терминов.</p>			СРС
60	Тема 2.3	Директ-маркетинг как технология прямых продаж	2		Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная и аутсорсинговая.	ОК 1-9 ПК 1.7	<p>Знать: модели реализации технологии директ-маркетинга, теоретические основы создания базы данных клиентов, способы создания системы обратной связи с клиентом</p> <p>Уметь: реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность.</p> <p>Владеть методикой написания письменного обращения к</p>	Лекция
61			2	Создание базы данных потенциальных и существующих клиентов		Комбинированный урок		
62			2	Создание системы обратной связи с клиентом				
63			2	Реализация технологии директ-маркетинга и оценка ее эффектив-		Комбинированный урок		

64-65			4	ности Практическое занятие №16. Создание клиентской базы данных. Подготовка письменного обращения к клиенту.		клиенту.	Практикум
66-67			4	Определение способов доставки страховой услуги и ведения финансовых расчетов.			Семинар-диспут
			4	Самостоятельная работа обучающихся: подготовка письменного обращения к клиенту.			СРС
			2	Ведение словаря страховых терминов.			
68	Тема 2.4	. Технология телефонных продаж	2	Технология телефонных продаж как часть маркетинговой стратегии страховой компании	ОК 1-10 ПК 1.8	Знать: психологию и этику телефонных переговоров, особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности. Уметь: организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы. Владеть навыками ведения телефонных переговоров	Комбинированный урок
69			2	Контакт-центр страховой компании: предназначение, состав и организация работы.			Комбинированный урок
70			2	Требования к персоналу контакт-центра, подбор, обучение и управление персоналом.			Решение проблемной ситуации
71			2	Материально-техническое обеспечение контакт-центра и организация рабочих мест операторов.			
72			2	Комбинирование директ-маркетинга			

73-74			4	и телефонных продаж. Практическое занятие №17. Деловая имитационная игра «Работа контакт-центра страховой компании. Ведение телефонных переговоров»			Решение проблемной ситуации
			8	Самостоятельная работа обучающихся: разработка алгоритма ведения телефонных переговоров с клиентом.			СРС
			2	Ведение словаря страховых терминов.			
75	Тема 2.5	Технология персональных продаж в розничном страховании	2	Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов.	ОК 1-10 ПК 1.10	Знать: принципы создания организационной структуры персональных продаж, теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов Уметь: осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования Владеть навыками разработки базы данных по ключевым клиентам	Лекция
76			2	Создание организационной структуры персональных продаж.			Комбинированный урок
77			2	Создание баз данных по ключевым клиентам.			Комбинированный урок
78			2	Подбор и обучение персональных клиентских менеджеров.			
79			2	Организация взаимодействия персональных клиентских менеджеров со службами компании			
80			4	Практическое занятие №18. Разработка базы данных по ключевому			Практикум

				8	клиенту. Самостоятельная работа обучающихся: подготовка презентации страхового продукта.				СРС
				2	Ведение словаря страховых терминов.				
		МДК 0103 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)							
81	Тема 3.1	Интернет – технологии – новый канал реализации страховых продуктов	2	2	Понятие и перспективы интернет-представительства и интернет – страхования страховых компаний. Интернет страхование в России. Виды услуг Самостоятельная работа обучающихся: доклад на тему «Страховой рынок, специализированные интернет-сайты и их функции»	ОК-1 ОК-2 ОК-9 ПК-1.1 ПК-1.4	Знать: теоретические основы организации качественного сервиса по продаже страховых услуг с использованием интернет-технологий Уметь: использовать в профессиональной деятельности интернет – технологии Владеть: методами и способами использования организации качественного сервиса по продаже страховых услуг с использованием интернет – технологий	Лекция-беседа	
82	Тема 3.2	Интернет – сайт страховой компании, состав и его функции. Интернет – магазин и его функциониро-	2	2	Интернет – сайт страховой компании функции и его состав. Визитная карточка, представление компании, интернет – магазин. Функции интернет – магазина Самостоятельная работа обучающихся		Знать: теоретические основы организации интернет – сайта страховой компании, интернет – магазина продаж страховых продуктов Уметь: организовать функци-	Комбинированный урок	

				2	вания к интернет–продуктам. Интернет – продажи страховых продуктов. Правила и условия страхования, расчёт стоимости полиса Самостоятельная работа обучающихся: написание реферата на тему «Интернет – страхование в России и сравнение услуг страховыми Российскими компаниями »		вых услуг через интернет - магазин	и навыков
88	Тема 3.4	Работа автоматизированных калькуляторов для расчёта стоимости страхового продукта потребителям	2	2	Практическое занятие № 23. Работа с автоматизированным калькулятором для быстрого и качественного расчёта стоимости полиса, заказа полиса через интернет Самостоятельная работа обучающихся: написание реферата на тему «Виды взаимодействия интернет – магазинов страховых компаний России с клиентами. Платёжные системы интернет расчётов с интернет – пользователями»	ОК-2 ОК-5 ОК-9 ПК-1.9 ПК-1.10	Знать: назначение, возможности и принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчёта стоимости страхового продукта потребителям Уметь: использовать автоматизированные калькуляторы для расчёта стоимости страхового продукта потребителям, страхового тарифа и страховой премии	Комбинированный урок
89			2	2	Практическое занятие № 24. Расчёт страхового тарифа и страховой премии с целью коммерческого предложения для клиента с использованием автоматизированных калькуляторов		Владеть: методами расчёта стоимости страхового продукта потребителям, страхового тарифа и страховой премии с использованием автоматизированных калькуляторов	Формирование умений и навыков
90			2		Практическое занятие № 25. Работа автоматизированных калькуляторов для расчёта стоимости страхового тарифа полиса для клиента			Формирование умений и навыков

5.1. Практические и семинарские занятия, их наименование, содержание и объем в часах

№ п/п	Наименование практических и семинарских занятий	№ раздела дисциплины	Объем в часах
1	2	3	4
1.	Работа с личностным опросником как средство диагностики претендентов на должность агентов (тест Кеттелла)	МДК 0101 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	2
2.	Деловая игра «Расчет количества агентов, необходимого для достижения запланированного результата»	МДК 0101 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	2
3.	Решение ситуационных задач на расчет затрат на развитие агентской сети	МДК 0101 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	2
4.	Решение задач на расчет производительности агентов в зависимости от категории, эффективности их работы	МДК 0101 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	2
5.	Работа с личностным опросником как средство диагностики уровня адаптации агентов в страховой компании	МДК 0101 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	2
6.	Разработка мероприятий по повышению уровня адаптации агентов	МДК 0101 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	2
7.	Расчет заработной платы страхового агента. Расчет комиссионного вознаграждения.	МДК 0101 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	4
8.	Проведение диагностики системы мотивации компании (анкетирование, тестирование, диагностическое интервью)	МДК 0101 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	4
9.	Составление схемы сочетания банковских и страховых продуктов	МДК 0101 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	3
10.	Составление и оформление документов по страхованию в жилищной сфере	МДК 0101 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)	2
11.	Составление и оформление документов по продаже полисов	МДК 0101 Посреднические продажи страховых продуктов (по	2

	через почту и предприятия розничной торговли	отраслям)	
12.	Проведение маркетингового исследования на предмет открытия точки розничных продаж	МДК 0102 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	4
13.	Составление разделов бизнес-плана открытия точки розничных продаж страховых продуктов.	МДК 0102 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	2
14.	Деловая игра «Разработка продуктового ряда и комплексной программы страхования для различных организаций»	МДК 0102 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	2
15.	Расчет страховых премий по полисам страхования, проданным на рабочих местах.	МДК 0102 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	2
16.	Создание клиентской базы данных. Подготовка письменного обращения к клиенту.	МДК 0102 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	2
17.	Деловая имитационная игра «Работа контакт-центра страховой компании. Ведение телефонных переговоров»	МДК 0102 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	2
18.	Разработка базы данных по ключевому клиенту.	МДК 0102 Прямые продажи страховых продуктов (по отраслям)	2
19	Интернет – магазин как основное ядро интернет – технологий продаж страховой компании	МДК 0103 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	2
20	Организация создания и функционирования интернет – магазина страховой компании	МДК 0103 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	2
21	Процедуры продажи и покупки страховых полисов в интернет – магазине. Изучение видов страховки, условий скидок. Основные этапы покупки. Оформление заказа. Виды оплаты	МДК 0103 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	2
22	Требования к интернет-продуктам. Интернет – продажи страховых продуктов. Пра-	МДК 0103 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	2

	вила и условия страхования, МДК 0103 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)расчёт стоимости полиса		
23	. Работа с автоматизированным калькулятором для быстрого и качественного расчёта стоимости полиса, заказа полиса через интернет	МДК 0103 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	2
24	Расчёт страхового тарифа и страховой премии с целью коммерческого предложения для клиента с использованием автоматизированных калькуляторов	МДК 0103 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	2
25	Работа автоматизированных калькуляторов для расчёта стоимости страхового тарифа полиса для клиента	МДК 0103 Интернет-продажи страховых полисов (по отраслям)	2
	Итого		70

5.2. Самостоятельная работа студентов

Содержание и объем самостоятельной работы студентов

№ п/п	Разделы и темы рабочей программы самостоятельного изучения	Перечень домашних заданий и других вопросов для самостоятельного изучения	Сроки выполнения	Объем в часах
1	2	3	4	5
1.1	Планирование развития агентской сети в страховой компании	Доклад на тему «Типы агентских сетей, их преимущества и недостатки» Ведение словаря страховых терминов.	3 неделя января	2
1.2	Расчет производительности и эффективности агентов	Реферат «Зарубежный опыт повышения эффективности и производительности труда страховых агентов» Ведение словаря страховых терминов.	4 неделя января	6
1.3	Первичная и полная адаптация агентов в страховой компании	Составление плана-конспекта «Сравнительная характеристика различных методов	1 неделя февраля	2

		адаптации страховых посредников» Ведение словаря страховых терминов		
1.4	Агентский план продаж, система стимулирования агентов, расчет комиссионного вознаграждения	Реферат «Системы стимулирования труда страховых посредников на примере страховых компаний города Майкопа» Ведение словаря страховых терминов.	2 неделя февраля	6
1.5	Банковское страхование: понятие, формы, развитие, сочетание банковских и страховых продуктов	Доклад «Контроль над реализацией банковских продаж» Ведение словаря страховых терминов.	3 неделя февраля	6
1.6	Технология продаж полисов через сетевых посредников	Доклад «Зарубежная практика регулирования деятельности сетевых посредников» Ведение словаря страховых терминов.	4 неделя февраля	2
2.1	Технология прямых офисных продаж	Реферат «История развития и перспективы технологий прямых офисных продаж страховых продуктов в зарубежных странах» Ведение словаря страховых терминов.	1 неделя марта	4
2.2	Технология продажи полисов на рабочих местах	Составление плана-конспекта «Перспективные направления внедрения продажи страховых полисов на рабочих местах» Ведение словаря страховых терминов.	2 неделя марта	5
2.3	Директ-маркетинг как технология прямых продаж	Подготовка письменного обращения к клиенту. Ведение словаря страховых терминов	3 неделя марта	4
2.4	Технология телефонных продаж	Разработка алгоритма ведения телефонных переговоров с клиентом. Ведение словаря стра-	4 неделя марта	2

		ховых терминов.		
2.5	Технология персональных продаж в розничном страховании	Подготовка презентации страхового продукта. Ведение словаря страховых терминов.	1 неделя апреля	2
3.1	Интернет – технологии – новый канал реализации страховых продуктов	Подготовка доклада «Страховой рынок, специализированные интернет – сайты и их функции»	2 неделя апреля	2
3.2	Интернет – сайт страховой компании, состав и его функции. Интернет – магазин и его функционирование	Подготовка доклада «Интернет - страхование и интернет – магазины в России на примере страховых компаний»	3 неделя апреля	2
3.2	Интернет – сайт страховой компании, состав и его функции. Интернет – магазин и его функционирование	План-конспект «Технология создания интернет - магазина. Как купить электронный полис»	4 неделя апреля	2
3.3	Требования к страховым интернет - продуктам Страховой полис через Интернет. Модули интернет – продаж.	Подготовка реферата «Интернет – страхование в России и сравнение услуг страховыми Российскими компаниями »	1 неделя мая	2
3.4	Работа автоматизированных калькуляторов для расчёта стоимости страхового продукта потребителям	:Написание реферата на тему «Виды взаимодействия интернет – магазинов страховых компаний России с клиентами. Платёжные системы интернет расчётов с интернет – пользователями»	2 неделя мая	2
	Всего			62

36. Интернет – магазин как основное ядро интернет – технологий продаж страховой компании
37. Технология создания интернет - магазина.
38. Модули интернет – продаж
39. Как купить электронный полис
40. Оформление полиса: заполнение анкеты, оплата полиса, печать.
41. Подключение электронных платежей
42. Визитная карточка, представление компании, интернет – магазин. Функции интернет – магазина
43. Организация функционирования интернет – магазина страховой компании
44. Процедуры продажи и покупки страховых полисов в интернет – магазине.
45. Виды страховки, условий скидок.
46. Основные этапы покупки. Оформление заказа. Виды оплаты
47. Требования к интернет–продуктам.
48. Интернет – продажи страховых продуктов.
49. Правила и условия страхования, расчёт стоимости полиса
50. Принципы работы и использование автоматизированных калькуляторов
51. Работа с автоматизированным калькулятором для быстрого и качественного расчёта стоимости полиса, заказа полиса через интернет
52. Расчёт страхового тарифа и страховой премии с целью коммерческого предложения для клиента с использованием автоматизированных калькуляторов
53. Работа автоматизированных калькуляторов для расчёта стоимости страхового тарифа полиса для клиента

6.2. Контрольные вопросы и задания для проведения промежуточной аттестации

Примерный перечень экзаменационных вопросов.

1. Правовой статус агента и документы, регламентирующие его деятельность.
2. Модели построения агентской сети и технологии реализации агентских продаж.
3. Диагностика состояния агентской сети.
4. Разработка плана мероприятий и бюджета по развитию агентской сети.
5. Организация деятельности компании по развитию агентской сети.
6. Расчет агентских объемов продаж на долгосрочную перспективу.
7. Мотивация и стимулирование агентов, работающих в страховой компании.
8. Страховой брокер. Определение. Особенности развития страхового брокера в России.

9. Правовые основы сотрудничества страхового брокера и страховой компании.
10. Технология взаимодействия страхового брокера и страховщика.
11. Роль банков в сфере страховых продаж.
12. Технология взаимодействия банка и страховой компании в формате реализации страхового продукта.
13. Соотношение банковских и страховых продуктов.
14. Обучение и адаптация страховых агентов.
15. Комиссионное вознаграждение как основа стимулирования взаимоотношений страховщика и страхового посредника.
16. Аккредитация страховой компании для взаимодействия с банком.
17. Безопасность в работе со страховыми посредниками.
18. Рекрутинг агентов.
19. Технологии сетевых продаж в страховании.
20. Классификация страховых посредников. Особенности каждого из них. Классификация прямых продаж страховых продуктов. Особенности каждого из них.
21. История возникновения прямых продаж страховых продуктов.
22. Прямые продажи в офисах страховой компании.
23. Фронт-офис. Определение. Особенности работы.
24. Технология продаж страховых продуктов по системе WSM.
25. Алгоритм составления презентации страховых продуктов для сотрудников компании.
26. Телефонные продажи. Особенности. Call-центры.
27. Персональные продажи страховых продуктов.
28. VIP-сегмент, особенности продаж и обслуживания.
29. Особенности разработки плана продаж для филиала страховой компании.
30. Персональный план продаж для страхового продавца.
31. Планирование развития территориальной агентской сети страховой компании.
32. Виды планирования продаж в страховой компании.
33. Стратегическое планирование страхового бизнеса.
34. Психологические аспекты работы сотрудника прямых продаж.
35. Психология построения страховой продажи.
36. «Холодные звонки». Особенности данного вида работы с клиентами.
37. Особенности делового общения в процессе продажи страховых услуг.
38. Поведение страхового продавца в конфликтных ситуациях.
39. Составляющие имиджа страхового продавца.
40. Дресс-код в сфере страхования. Основные понятия.

41. Клиентоориентированность страхового продавца.
42. Особенности речевого диапазона страхового продавца.
43. Классификация потенциальных клиентов. Оптимальное решение.
44. Алгоритм страховой продажи.
45. Директ-маркетинг: понятие, средства, преимущества.
46. Цели директ-маркетинговой кампании. Выбор целевой аудитории.
47. Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая.
48. Создание базы данных потенциальных и существующих клиентов.
49. Аутсорсинг базы данных у директ-маркетингового агентства
50. Перспективы развития интернет-страхования в России.
51. Страховые продукты, адаптированные к интернет-продажам.
52. Интернет-ресурсы в сфере страхования.
53. Интернет-сервисы на сайтах ведущих федеральных страховых компаний.
54. Технологии интернет-продаж в страховании.
55. Опыт зарубежных страховщиков в интернет-продажах.
56. Анализ российских страховых компаний, активно работающих в сегменте интернет-страхования.
57. Документооборот при продаже страхового продукта через Интернет.
58. Этапы развития интернет-ресурсов в страховании.
59. Экономическая эффективность проекта Интернет-страхование. Ключевые параметры.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

1. ЭБС «Znanium.com»:Кабанцева, Н.Г. Страховое дело: учеб. пособие / Н.Г. Кабанцева. - М.: Форум, 2013. - 272 с. Режим доступа: <http://znanium.com/>
2. ЭБС «Znanium.com»:Страхование: учебник / под ред. проф. И.П. Хоминич. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2014. - 624 с. Режим доступа: <http://znanium.com/>
3. Галаганов В.П. Страховое дело: учебник для СПО. - М.: Академия, 2012 Режим доступа: <http://znanium.com/>

-

1. Информационно-правовая система «Гарант»
2. www.rgs.ru/
3. <http://allinsurance.ru/>

Разработчики:

МОУ ВПО «Институт
права и экономики»

(место работы)

преподаватель
(занимаемая должность)

Г.И. Поленникова
(инициалы, фамилия)

Эксперты:

МОУ ВПО «Институт
права и экономики»

(место работы)

зав. кафедры
(занимаемая должность)

(инициалы, фамилия)

МОУ ВПО «Институт
права и экономики»

(место работы)

декан факультета
(занимаемая должность)

А.В. Дымов
(инициалы, фамилия)