

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

### 1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее программа) – является частью ППССЗ с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.**

Согласно приложению к ФГОС СПО по специальности 38.02.02. Страхование дело (по отраслям):

#### *ПЕРЕЧЕНЬ*

*ПРОФЕССИЙ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЕЙ СЛУЖАЩИХ, РЕКОМЕНДУЕМЫХ  
К ОСВОЕНИЮ В РАМКАХ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ СПО*

Код по Общероссийскому классификатору профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОК 016-94)	Наименование профессий рабочих, должностей служащих
1	2
20034	Агент страховой

Из предложенных в стандарте НПО 20034 Агент страховой профессиональных компетенций решением МО преподавателей страхового дела выбраны:

ПК 6.1 Осуществлять поиск новых клиентов

ПК 6.2 Проводить переговоры с потенциальными клиентами

ПК 6.3 Рассчитывать страховые премии

С учетом требований работодателей формируем:

ПК 6.4 (Р1) Вести консультационную работу с существующими клиентами страховой организации

### 1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

***иметь практический опыт:***

- привлекать новых клиентов в страховую компанию;
- заключения договоров страхования

***уметь:***

- налаживать контакты с партнерами и кооперантами;

- определять потенциальных страхователей и спрос на страховой продукт;
- вести пропаганду услуг и рекламу страхового дела;
- осуществлять поиск новых клиентов – физических и юридических лиц;
- проводить телефонные, письменные или личные переговоры с потенциальным клиентом;
- устанавливать страховую сумму в соответствии с реальной стоимостью объекта страхования;
- рассчитывать страховую премию с учетом особенностей объекта страхования;
- осуществлять постоянный контроль за уплатой страховых премий

**знать:**

- основные каналы продаж;
- типовые способы привлечения новых клиентов;
- технологию покупателей, основы психологии;
- специфику единоличных и массовых продаж;
- способы пропаганды страховых услуг;
- эффективные формы подачи страховой информации;
- методы установления и поддержания контакта со страхователями;
- технику ведения телефонных переговоров с потенциальными клиентами;
- технику обслуживания клиентов;
- культуру письма, виды коммерческой корреспонденции;
- порядок ведения деловой переписки;
- структуру и порядок расчета страхового тарифа;
- влияние методов расчета страховых тарифов на величину цены страхования;
- ориентировочную стоимость объектов страхования;
- методику определения страховой суммы;
- порядок расчета страховой премии с учетом особенностей объекта страхования
- виды страховых платежей, и особенности их исчисления.

**1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего – 359 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 251 час, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 168 часов;
- самостоятельной работы обучающегося – 83 часа;
- производственной практики – 108 часов.