

Аннотация

Учебная практика по ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная практика по ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) учебного плана специальности среднего профессионального образования 38.02.02 Страховое дело (по отраслям).

Учебная практика по ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании входит 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.

Количество часов на освоение программы (при очной форме обучения):
максимальной учебной нагрузки обучающегося—18 часов.

Содержание заданий по производственной практике:

1. Сетевые посреднические продажи: понятие, виды, цели, задачи, особенности. Используя ресурс «internet» составить перечень функциональных обязанностей менеджера по подготовке персонала технологии сетевых посреднических продаж.

2. Провести анализ свойств и качеств страхового агента. Сформулировать права, обязанности и ответственность страхового агента. Требования к уровню культуры, квалификации, личным качествам страхового агента. Составить психологический портрет успешного страхового агента. Методика расчета оплаты труда страховых агентов. Тестирование «Удовлетворенность трудом страхового агента».

3. Разработка плана продаж страхового продукта и открытия точки розничных продаж. SWOT – анализ страховой компании. Используя ресурс «internet» провести анализ отзывов о работе сотрудников страховых компаний в Республике Адыгея; проанализировать роль и значение рекламы в ходе открытия и дальнейшего функционирования точек розничных продаж

4. Ознакомиться с научными подходами к материально-техническому обеспечению, автоматизации, информатизации, компьютеризации деятельности офиса розничных продаж страховой компании. Разработка должностной инструкции страхового агента.

5. Используя ресурс «internet» изучить опыт страховых компаний Республики Адыгея, реализующих технологию продаж полисов на рабочих местах. Составление перечня шаблонных фразеологических оборотов, свойственных сотруднику контакт-центра страховой компании. Составление письменного обращения к клиенту страховой компании. Сформулировать ряд управленческих решений, относящихся к формированию и расширению базы данных клиентов.

6. Этапы реализации в Интернет-страховании: предпродажное, непосредственно продажа, постпродажное обслуживание страхователя через сеть. Интернет-заявка, интернет-платеж, ОН-лайн продажа полиса. Научиться рассчитывать стоимость страхового продукта на калькуляторе. Провести сравнительный анализ качества функционирования автоматизированных калькуляторов для расчета страховых премий на фирменных сайтах страховых компаний (не менее трех, выбор свободный)

В результате прохождения учебной практики по ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании МДК.01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) обучающийся должен:

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

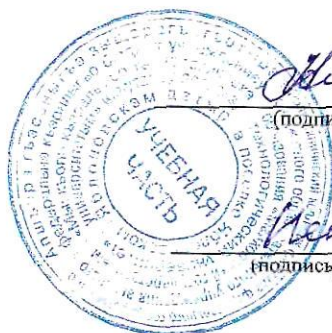
знать:

- 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

Вид промежуточной аттестации при очной форме обучения – дифференцированный зачет в 4 семестре.

Разработчик:
преподаватель

Председатель ПЦК
сервиса, экономики и управления



С.Р.Ачмиз

М.А. Негуч