

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ЯКУТСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ КОЛЛЕДЖ

Одобрено на заседании  
Педагогического совета  
протокол № 1 от 31.08.2017 г.



УТВЕРЖДАЮ

1-ый зам. директора

А.Д. Рабинович

**Аннотация к рабочей программе дисциплины**

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ (ПО ОТРАСЛЯМ)**

По специальности среднего профессионального образования

38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Уровень образования: основное общее образование, среднее общее образование

Форма обучения: очная, заочная

Якутск, 2017

## **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

### **Аннотация рабочей программы междисциплинарного курса «Анализ эффективности продаж (по отраслям)»**

#### **1. Цель междисциплинарного курса:**

Цель - формирование у студентов знаний и навыков в части организации и проведения анализа эффективности продаж страховых продуктов, за определенный период, сопоставление полученных значений с показателями деятельности за другие периоды и принятие, на основании полученных данных управленческих решений.

#### **2. Место междисциплинарного курса в структуре ПССЗ:**

МДК «Анализ эффективности продаж (по отраслям)» (МДК 2.2.) является частью профессионального модуля ПМ.2 «Организация продаж страховых продуктов» по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

#### **3. Требования к результатам освоения междисциплинарного курса:**

Процесс изучения междисциплинарного курса направлен на формирование следующих 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.

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 а коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями .

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частной смены, технологии в профессиональной деятельности .

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж в страховании.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;
- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- формировать стратегию разработки страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- определять перспективные каналы продаж;
- анализировать эффективность каждого канала продаж;
- определять величину доходов и прибыли каждого канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
- проводить анализ качества каналов продаж.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования реализации страховых продуктов;
- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
- принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
- маркетинговые основы розничных продаж;
- методы определения целевых клиентских сегментов;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;
- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
- виды и формы плана продаж;
- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
- методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную;
- слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
- модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
- классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
- каналы розничных продаж в страховой компании;
- факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
- способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
- соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;
- основные показатели эффективности продаж;

- порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
- зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
- коэффициенты рентабельности каналов продаж и вида страхования в целом;
- качественные показатели эффективности каналов продаж.

**4. Общая трудоемкость междисциплинарного курса составляет 99 часов, в том числе:**

обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося: очная форма обучения 66 часов, заочная форма обучения 16 часов;

самостоятельная работа обучающегося: очная форма обучения 29 часов, заочная форма обучения 83 часов.

консультации: очная форма - 4.

Форма контроля – диффер. зачет

**5. Тематический план междисциплинарного курса:**

Тема 1. Анализ каналов продаж на различных страховых рынках

Тема 2. Организационная структура страховой компании и каналов продаж

Тема 3. Анализ показателей эффективности продаж страховой компании

Тема 4. Доходы и прибыль каналов продаж

Тема 5. Рентабельность каналов продаж страховой компании