

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**

**ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ (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 «Прямые продажи страховых продуктов»**

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

Цель дисциплины сформировать целостную систему знаний о планировании и организации продаж в страховании (по отраслям).

Задачи дисциплины:

- стратегическое управление розничными продажами
- оперативное планирование розничных продаж
- организация розничных продаж
- продажа страховых услуг по телефону
- технологии прямых розничных продаж в страховой компании

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

Дисциплина «Прямые продажи страховых продуктов» является дисциплиной обязательной части математического и естественнонаучного цикла дисциплин

#### **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 1.1.Реализовывать технологии агентских продаж

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж

ПК 1.5Реализовывать технологии прямых офисных продаж

ПК 1.6 Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах

ПК 1.7 Реализовывать директ – маркетинг как технологию прямых продаж

ПК 1.8 Реализовывать технологии телефонных продаж

ПК 1.9 Реализовывать технологии Интернет- маркетинга в розничных продажах

ПК1.10 Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

- Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

- Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

- Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

- Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

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

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

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

- Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

- Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- Реализовывать технологии агентских продаж.

- Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

- Реализовывать технологии банковских продаж.

- Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

- Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

- Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

- Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

- Реализовывать технологии телефонных продаж.

- Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

- Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

**4. Общая трудоемкость междисциплинарного курса составляет 81 час, в том числе:**

обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося: очная форма обучения 54 часа, заочная форма обучения 14 часов;

самостоятельная работа обучающегося: очная форма обучения 23 часа, заочная форма обучения 67 часов.

консультации: очная форма - 4.

Форма контроля – диффер. зачет

**5. Тематический план междисциплинарного курса:**

Тема 1.1. Прямые продажи

Тема 2.1. Субъекты прямых продаж

Тема 2.2. Объекты прямых продаж

Тема 3.1. Страховые продукты

Тема 3.2. Страховые агенты

Тема 4.1. Способы прямых продаж

Тема 4.2. Прямые операции

Тема 4.3. Виды посредников в международной торговле

Тема 5.1. Способы продажи страховых продуктов