**БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ**

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**«ОРЛОВСКИЙ АВТОДОРОЖНЫЙ ТЕХНИКУМ»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**Программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ)**

**Специальность 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)**

**Профессиональный модуль**

**ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании**

**ПП.01 Производственная практика**

Рабочая программа производственной практики профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее - ФГОС СПО) по профессии 38.02.02 Страховое дело по (отраслям)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | |
| Рассмотрено  ЦМК Общеобразовательных дисциплин и профессиональных модулей (38.02.02 Страховое дело (по отраслям))  Протокол № 1 от «31» августа 2021г.  Председатель ЦМК  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е.Ю. Кузьмина | | | Утверждаю  Директор БПОУ ОО  «Орловский автодорожный техникум»  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Н.А.Коробецкий  «\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_г. | |

Организация - разработчик: БПОУ ОО «Орловский автодорожный техникум»

Разработчик: Кузьмина Е.Ю. преподаватель профессиональных модулей, первой категории

Рецензенты:

внешний:

Ф.И.О., ученая степень, звание, должность, организация

внутренний:

Ф.И.О., ученая степень, звание, должность, организация

СОДЕРЖАНИЕ

[1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ 4](#_Toc86697317)

[2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ 8](#_Toc86697322)

[3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ 10](#_Toc86697323)

[4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 13](#_Toc86697324)

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

**ПРОИЗВОДСТВЕНННОЙ ПРАКТИКИ**

ПМ.01 Реализация различных технологий розничных продаж в страховании

* 1. **Цель и планируемые результаты освоения производственной практики**

Результатом освоения программы производственной практики профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) Реализация различных технологий розничных продаж страховании,в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями, личностные результаты ЛР.

* + 1. Перечень общих компетенций

|  |  |
| --- | --- |
| Код | Наименование общих компетенций |
| *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 в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами. |
| *ОК 7* | Брать на себя ответственность за работу членов команды  (подчиненных), результат выполнения заданий. |
| *ОК 8* | Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. |
| *ОК 9* | Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности. |
| ЛР3 | Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих. |
| ЛР4 | Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа». |
| ЛР7 | Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности. |
| *ЛР10* | Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой. |
| ЛР13 | Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности |
| ЛР14 | Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость |
| ЛП 15 | Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий |

## 1.1.2 Перечень профессиональных компетенций

|  |  |
| --- | --- |
| Код | Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций |
| 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 1.5 | Реализовывать 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. |
| ПК 1.10 | Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании |

1.1.3 В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

|  |  |
| --- | --- |
| Иметь практический опыт | * реализации различных технологий розничных продаж в страховании; |
| Уметь | * рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов; * разрабатывать агентский план продаж; * проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов; * разрабатывать системы стимулирования агентов; * рассчитывать комиссионное вознаграждение; * осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них; * создавать базы данных с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней; * проводить переговоры по развитию банковского страхования; * выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты; * обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую систему; * разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками; * оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества; * составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж; * проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж; * выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка; * осуществлять продажи страховых продуктов и их поддержку; * реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность; * подготавливать письменное обращение к клиенту; * вести телефонные переговоры с клиентами; * осуществлять телефонные продажи страховых продуктов; * организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы; * осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования; * организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании; * обновлять данные и технологии интернет-магазинов; * контролировать эффективность использования интернет-магазина; |
| Знать | * способы планирования развития агентской сети в страховой компании; * порядок расчета производительности агентов; * этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными; * понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании; * принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента; * модели выплаты комиссионного вознаграждения; * способы привлечения брокеров; * нормативную базу страховой компании по работе с брокерами; * понятие банковского страхования; * формы банковских продаж: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет; * сетевых посредников: автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, ЗАГСы; * порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников; * теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж; * маркетинговый анализ открытия точки продаж; * научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании; * содержание технологии продажи полисов на рабочих местах; * модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую; * теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов; * способы создания системы обратной связи с клиентом; * психологию и этику телефонных переговоров; * предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании; * особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности; * продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам; * аутсорсинг контакт-центра; * способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж; * принципы создания организационной структуры персональных продаж; * теоретические основы организации качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги; * факторы роста интернет-продаж в страховании; * интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж; * требования к страховым интернет-продуктам; * принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. |

**1.2. Количество часов, отводимое на освоение производственной практики профессионального модуля**

Всего- 36 часов

Форма проведения рассредоточенная (звеньевая) на рабочих местах.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ **ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ**

**ПМ.01 «Реализация различных технологий розничных продаж»**

2.1. Структура, объем производственной практики и виды производственной работы.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем** | **Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся** | **Объём часов** | **ПК, ОК, ЛР** |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Раздел ПМ.01 | Реализация различных технологий розничных продаж в страховании | 36 |  |
| Тема 1.1 Разработка агентского плана продаж. Разработка системы стимулирования страховых агентов | Разработка личных планов и планов продаж для агентов группы  Разработка программы стимулирования агентов по видам страхования | 6 | ПК 1.1-1.10  ОК 1, ОК 2, ОК 6  ЛР 3 -15 |
| Тема 1.2 Осуществление поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них | Составление базы по страховым брокерам  Составление приглашений о сотрудничестве страховой компании с брокерами и финансовыми консультантами | 6 | ПК 1.1-1.10  ОК 1-9  ЛР 3 -15 |
| Тема 1.3 Продажа страховых продуктов на точке продаж | Выбор страховых продуктов и составление плана продаж  Расчет результатов работы ТП | 6 | ПК 1.1-1.10  ОК 1-9  ЛР 3 -15 |
| Тема 1.4 Осуществление продажи полисов на рабочих местах и их поддержка | Создание базы данных по предприятиям  Создание линейки страховых продуктов по предприятиям | 6 | ПК 1.1-1.10  ОК 1-9  ЛР 3 -15 |
| Тема 1.5 Организация функционирования Интернет-магазина | Проверка работы электронных калькуляторов по видам страхования | 6 | ПК 1.1-1.10  ОК 1-9  ЛР 3 -15 |
| Тема 1.6 Обновление данных и технологий Интернет-магазина | Предложение новых страховых продуктов для Интернет –магазина  Анализ технологий колл-центра | 6 | ПК 1.1-1.10  ОК 1-9  ЛР 3 -15 |
|  | Дифференцированный зачет |  |  |

# 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

**3.1 Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:**

Наличие кабинета теоретического обучения «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании»

Оборудование учебного кабинета:

- доска;

- рабочее место преподавателя;

- посадочные места по количеству обучающихся;

- комплект учебно-наглядных пособий;

- комплект учебно-методической документации;

- образцы страховой документации.

Оборудование учебной лаборатории информационных технологий:

* рабочее место преподавателя;
* рабочие места по количеству обучающихся;
* комплект учебно-методической документации;
* наглядные пособия.

Технические средства обучения: компьютеры, проектор, интерактивная доска, сканер, принтер.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

рабочее место, компьютерные и телекоммуникационные средства, канцелярские наборы, калькулятор, страховая документация, нормативные документы, специализированное программное обеспечение

**3.2 Информационное обеспечение обучения**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

**3.2.1 Основные источники:**

1. Организация страхового дела: учебник и практикум для СПО / И. П. Хоминич [и др.]; под

ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 230 с.

2. Основы страхового дела: учебник и практикум для СПО / И. П. Хоминич [и др.]; под ред. И.

П. Хоминич, Е. В. Дик. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 242 с.

**3.2.2 Дополнительные источники:**

1. Алиев Б.Х. Основы страхования: учебник/ Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. – М.: ЮНИТИДАНА, 2014. – 503 c.

2. Архипов А.П. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум: учебное

пособие / Архипов А.П. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 240 c.

3. Годин А.М. Страхование: практикум/ Годин А.М., Демидов С.Р., Фрумина С.В. – М.:

Дашков и К, 2014. – 195 c.

4. Ефимов О.Н. Атрибутика страхования: учебное наглядное пособие/ Ефимов О.Н. – Саратов:

Вузовское образование, 2016. – 79 c.

5. Ефимов О.Н. Экономика страхования и анализ страховых операций: курс лекций/ Ефимов

О.Н. – Саратов: Вузовское образование, 2014. – 201 c.

**Нормативно-правовые акты:**

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием

2.12.1993 г [электронный ресурс]: // режим доступа: справочно-правовая система

КонсультантПлюс

3. Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) [электронный ресурс]: федеральный закон от

4.12.2001 г N 197-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система

КонсультантПлюс

5. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 1 (ГК РФ) [электронный ресурс]:

федеральный закон от 30.11.1994 г N 51-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа:

справочно-правовая система КонсультантПлюс

6. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2 (ГК РФ) [электронный ресурс]:

федеральный закон от 26.01.1996 г (действующая редакция) N 14-ФЗ // режим доступа:

справочно-правовая система КонсультантПлюс

7. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) часть 3 [электронный ресурс]:

федеральный закон от 26.11.2001 г N 146-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа:

справочно-правовая система КонсультантПлюс

8. Гражданский кодекс Российской Федерации Часть 4 (ГК РФ)[электронный ресурс]:

федеральный закон от 18.12.2006 г. N 230-ФЗ // режим доступа: справочно-правовая система

КонсультантПлюс

9. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ «расходы

на обязательное и добровольное страхование» [электронный ресурс] // режим доступа:

справочно-правовая система КонсультантПлюс

10. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от

11. 12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 08.12.2011) Глава 15. Административные правонарушения в

области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг [электронный

ресурс] // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс

12. Федеральный закон от 25.07.2011 N 260-ФЗ "О государственной поддержке в сфере

сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О

развитии сельского хозяйства" [электронный ресурс] // режим доступа: справочно-правовая

система КонсультантПлюс

13. Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ "Об обязательном медицинском страховании в

Российской Федерации" [электронный ресурс] // режим доступа: справочно-правовая

система КонсультантПлюс

14. Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд

Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации,

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" [электронный ресурс] //

режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс

15. Федеральный закон от 29.12.2006 N 255-ФЗ "Об обязательном социальном страховании на

случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством" [электронный ресурс] //

режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс

16. Жилищный кодекс Российской Федерации" (ЖК РФ) [электронный ресурс]: федеральный

закон от 29.12.2004 г N 188-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа: справочноправовая система КонсультантПлюс

**3.2.3 Интернет ресурсы:**

1. Электронно-библиотечная система «ЮРАЙТ» - https://www.biblio-online.ru

2. Электронно-библиотечная система «IPRbooks» - http://www.iprbookshop.ru

3. Гарант.ру. Информационно-правовой портал - http://www.garant.ru

4. Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс»

http://www.consultant.ru

5. Страхование сегодня - www.insur-info.ru

**3**

# 

# 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля | Критерии оценки | Методы оценки |
| ПК 1.1.Реализовывать технологии агентских продаж | Правильное применение способов планирования развития агентской сети в страховой компании;  Умение грамотно рассчитывать производительность агентов;  применение этики взаимоотношений между руководителями и подчиненными;  понятие первичной и полной адаптации агентов в страховой организации;  принципы управления агентской сетью и планирование деятельности агента;  учитывать в своей работе модели выплаты комиссионного вознаграждения. | Выполнение задания по образцу |
| ПК 1.2.Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. | Выявление способов привлечения брокеров;  Грамотное использование нормативную базу страховой компании по работе с брокерами. | Выполнение задания по образцу |
| ПК 1.3.Реализовывать технологии банковских продаж. | Осуществление банковских продаж через: агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет | Выполнение задания по образцу |
| ПК 1.4.Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж. | Осуществление продажи через: сетевых посредников, автосалоны, почты, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;  обосновывать порядок разработки и реализации технологий продаж через сетевых посредников. | Выполнение задания по образцу |
| ПК 1.5.Реализовывать технологии прямых офисных продаж. | Использование теоретических основ разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж. | Выполнение задания по образцу |
| ПК 1.6.Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах. | Поведение маркетингового анализа открытия точки продаж;  Применение научных подходов к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании;  Применение различных технологий продажи на рабочих местах. | Выполнение задания по образцу |
| ПК 1.7.Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж. | Грамотное использование модели реализации технологии директ-маркетинга: собственную и аутсорсинговую;  Создание базы данных потенциальных и существующих клиентови системы обратной связи с клиентом. | Выполнение задания по образцу |
| ПК 1.8.Реализовывать технологии телефонных продаж. | Умение анализировать психологию и этику телефонных переговоров;  Организация работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;  Умение читывать особенности управления персоналом контакт-центра в процессе текущей деятельности;  Осуществление продажи страховых услуг по телефону действующим и новым клиентам;  Аутсорсинг контакт-центра и  способы комбинирования директ-маркетинга и телефонных продаж. | Выполнение задания по образцу |
| ПК 1.9.Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах. | Выявление факторов роста интернет-продаж в страховании;  Умение реализовывать требования к страховым интернет-продуктам на практике;  Применение принципов работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем. | Выполнение задания по образцу |
| ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании. | Организация качественного сервиса по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги | Выполнение задания по образцу |
| ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. | -суммирующее оценивание всех показателей деятельности студента за период обучения  Наблюдение за производственной и внепроизводственной деятельностью, мониторинг образовательных результатов | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем. | выбор метода и способа решения профессиональных задач; - оценка эффективности и качества выполнения профессиональных согласно заданной ситуации  -результативность как следствие выбора рациональных методов и способов решения профессиональных задач достигнута; -объективность оценки эффективности и качества выполнения профессиональных задач в заданной ситуации соблюдена. | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. | решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в соответствии с заданными условиями;  установление факторов риска и нахождение путей его преодоления Способность проанализировать сложившуюся ситуацию, оценить возможные риски и на их основе принять адекватное решение | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития | поиск, анализ и оценка информации из разных источников в соответствии с заданной ситуацией.  - поиск осуществлён - информация подобрана из разных источников в соответствии с поставленными задачами | Подготовка отчета по практике, дневника, использование электронных источников |
| ОК 5. Использовать информационно- коммуникационные технологии в профессиональной  деятельности. | - моделирование профессиональной деятельности в соответствии с заданной ситуацией. | Наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях. |
| ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. | * деятельность участника в условиях коллективной и командной работы отвечает поставленным задачам и возложенным на него функциям * эффективная работа в команде в рамках выполняемых конкретным участником функций при коллективном выполнении задач | Наблюдение за ролью обучающегося в коллективе |
| ОК 7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий. | - умение правильно ставить цели и определять приоритеты при выполнении работ,  - умение распределять работу среди членов группы, отвечать за своевременное и качественное ее выполнение,  - выполнение профессиональных задач качественно, в поставленный срок | - наблюдение и оценка деятельности обучающегося на практических занятиях и производственной практике;  - характеристика с производственной практики |
| ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. | - заинтересованность в нахождении и использовании при выполнении работ новейших подходов и технологий;  - самостоятельность в выполнении заданий и практических работ;  -умение определять задачи профессионального и личностного развития;  - планирование повышения квалификации специалиста страхового дела | - наблюдение и оценка деятельности обучающегося на практических занятиях и производственной практике;  - характеристика с производственной практики |
| ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности. | - изучение, анализ и освоение инноваций в области создания и продвижения страховых продуктов. | - наблюдение и оценка деятельности обучающегося на практических занятиях и производственной практике;  характеристика с производственной практики;  - анкетирование |
| ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих. деятельности. | - взаимодействие с  обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения | Наблюдение за ролью обучающихся в группе; |
| ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа». | - демонстрация навыков использования информационно-коммуникационных технологий для решения задач в управлении работами машинно-тракторного парка сельскохозяйственного предприятия | Наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях |
| ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности. | - взаимодействие с  обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения | Наблюдение за ролью обучающихся в группе; |
| ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой. | - взаимодействие с  обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения | Наблюдение за ролью обучающихся в группе; |
| Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности | | |
| ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности | - взаимодействие с  обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения   * выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области подготовки механизмов, установок, приспособлений к работе, комплектование сборочных единиц; * оценка эффективности и качества выполнения; | Наблюдение за ролью обучающихся в группе;  Мониторинг и рейтинг выполнения работ на производственной и производственной практике. |
| ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость | - эффективный поиск  необходимой информации;  - использование различных источников, включая электронные   * выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области подготовки механизмов, установок, приспособлений к работе, комплектование сборочных единиц;   оценка эффективности и качества выполнения; | Подготовка рефератов, докладов, использование электронных источников.  Мониторинг и рейтинг выполнения работ на производственной и учебной практике. |
| ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий | - демонстрация интереса к будущей профессии | Наблюдение; мониторинг, оценка содержания |