**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.02 Организация продаж страховых продуктов**

**ПП.02 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 7](#_Toc86697322)

[3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ 9](#_Toc86697323)

[4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 11](#_Toc86697324)

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

**ПРОИЗВОДСТВЕНННОЙ ПРАКТИКИ**

**ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов**

**Цель и планируемые результаты освоения производственной практики**

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

* + 1. Перечень общих компетенций

|  |  |
| --- | --- |
| Код | Наименование общих компатенций |
| *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 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 страхового продукта. |

1.1.3 В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

|  |  |
| --- | --- |
| Иметь практический опыт | * организации продаж страховых продуктов |
| Уметь | анализировать основные показатели страхового рынка;  - выявлять перспективы развития страхового рынка;  -применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;  - формировать стратегию продажи 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;  - определять величину доходов и прибыли канала продаж;  - оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;  - рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;  - проводить анализ качества каналов продаж; |
| 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, канальную, 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 канала продаж и вида страхования в целом;  - качественные показатели эффективности каналов продаж. |

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

Всего- 72 часа

Форма проведения рассредоточенная (звеньевая) на рабочих местах.

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

**ПМ.02 «Организация продаж страховых продуктов»**

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.02 | Организация продаж страховых продуктов | 72 |  |
| Тема 2.1 Инструктаж по ТБ  Составление анализа эффективности продаж страховых продуктов в страховой компании. | Инструктаж по технике безопасности при работе в страховой компании.  Изучить страховой рынок  Составить сравнительную таблицу по эффективности услуг оказываемых страховой компанией | 6 | ПК 2.1-2.4  ОК 1-9  ЛР 3 -15 |
| Тема 2.2 Выявление не рентабельных видов страхования в страховой компании. | Работа с документами. Работа с документами  Составить таблицу по не рентабельным видам страхования  Выявить причины не рентабельности | 6 | ПК 2.1-2.4  ОК 1-9  ЛР 3 -15 |
| Тема 2.3 Формирование мер по повышению качества розничных продаж в страховой компании. | Работа с документами. Составить анализ розничных продаж  Составить план мероприятий по повышению качества розничных продаж продуктов страховой организации | 8 | ПК 2.1-2.4  ОК 1-9  ЛР 3 -15 |
| Тема 2.4 Работа с клиентоориентированными информационными технологиями | Работа с документами и БД страховой компании. Составить таблицу сегментации рынка Орловской области, для определения клиентоориенторованных потребителей страховых услуг. | 8 | ПК 2.1-2.4  ОК 1-9  ЛР 3 -15 |
| Тема 2.5 Методика работы с корпоративными клиентами в страховой компании | Работа с документами и БД. Анализ существующих этапов работы с корпоративными клиентами. Составление аналитических таблиц, написание вывод. | 8 | ПК 2.1-2.4  ОК 1-9  ЛР 3 -15 |
| Тема 2..6 Сравнение эффективности страховой деятельности в динамике. | Работа с документами. Составить анализы страховой деятельности за последние 2 года  Провести сравнительный анализ за последние 2 года  Построить график динамике | 8 | ПК 2.1-2.4  ОК 1-9  ЛР 3 -15 |
| Тема 2.7 Изучение приоритетных каналов продаж в страховой компании их характеристика. | Работа с документами. Выявление основных каналов продаж с в страховой компании, изучение каждого канала продаж, аналитический обзор с применением относительных и абсолютных показателей. | 8 | ПК 2.1-2.4  ОК 1-9  ЛР 3 -15 |
| Тема 2.8 Изучение показателей рентабельности страховой компании. | Работа с официальным интернет представительством страховой компании, изучение консолидированной отчетности, расчет коэффициентов рентабельности. | 8 | ПК 2.1-2.4  ОК 1-9  ЛР 3 -15 |
| Тема 2.9 Изучение ключевых показателей и эффективности системы продаж страховой компании. | Работа с документами. Составить таблицу по ключевым показателям продаж в страховой компании. Выявить тенденции, сделать вывод. | 6 | ПК 2.1-2.4  ОК 1-9  ЛР 3 -15 |
| Тема 2.10- Обобщение материала и оформление отчёта по практике. | Составить и оформить отчет по практике | 6 | ПК 2.1-2.4  ОК 1-9  ЛР 3 -15 |
|  | Дифференцированный зачет |  |  |

# 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

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

Наличие кабинета теоретического обучения «Организация продаж страховых продуктов»

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 Нормативно-правовые акты:**

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) [текст]: Федеральный Конституционный закон // СПС КонсультантПлюс// http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_28399/

2. Гражданский кодекс РФ на 21 января 2018 г(часть первая, вторая, третья, четвертая) [Текст]: офиц. текст. –М.:Эксмо-Пресс, 2018.

3. Российская Федерация. Законы. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1(ред. от 31.12.2017 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2018) [Текст]: Федер.закон// СПС КонсультантПлюс//http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_1307/

**3.2.2 Основные источники:**

1. Архипов, А.П. Страховое дело(для СПО) [Текст]:Учебник/А.П. Архипов.-М.:Кнорус,2019.-252с.
2. Галаганов, В.П.Основы страхования и страхового дела [Текст]: Учебное пособие / В.П. Галаганов. - М.: Кнорус, 2018. - 216 с.
3. Сплетухов, Ю.А. Страхование[Текст] /Ю.А. Сплетухов, Е.Ф Дюжиков.-М.: Инфра-М, 2016.-320с.
4. Фогельсон Ю. Б**.** Страховое право: теоретические основы и практика применения : монография [Текст] / Ю. Б. Фогельсон. — М. : Норма : ИНФРА- М, 2018. — 576 с.

**Дополнительные источники:**

1. Гвозденко, А.А.Основы страхования[Текст] /А.А. Гвозденко.-М.Финансы и статистика, 2014.-320 с.
2. Косаренко Н.Н.Правовое обеспечение публичных интересов в сфере страхования[Текст] /Н.Н. Косаренко.- М.: Wolters Kluwer, 2015.-312с.
3. Хоминич, И.П. Основы страхового дела:Учебник и практикум для СПО [Текст]/ под ред. И.П. Хоминич, Е.В. Дик.- М.: Юрайт, 2017.- 244 с.
4. Хоминич, И.П. Организация страхового дела: Учебник и практикум для СПО [Текст]/ под ред. И.П. Хоминич, Е.В. Дик.- М.: Юрайт, 2017.- 230 с.
5. Шарифьянова, З.Ф., Сафуанов, Р.М. Страхование. Учебное пособие[Текст]/З.Ф. Шарифьянова.-СПб.: Прометей, 2018.-144с.

3**.2.3 Интернет-ресурсы:**

1. <http://straxbiz.ru/str-soc-1.html>

2. <http://www.assor.ru/Autoassurance>

3. http://www.sibspas.ru/

4. <http://www.gskk.ru/>

5. [http://mirslovarei.com/co№te№t\_yur/ZAPAS№YE-FO№DY-14387.html](http://mirslovarei.com/content_yur/ZAPASNYE-FONDY-14387.html)

6. <http://www.glossary.ru/>

7. Николенко Н. ССП – роскошь или необходимость? URL: http://www.insur-info.ru/printable/comments/470/.

**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 2.1.Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж. | Умение анализировать роль и место розничных продаж в страховой компании;  Правильное понимание содержания процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;  Аргументированное обоснование принципов планирования реализации страховых продуктов;  Правильное применение нормативной базы страховой компании по планированию в сфере продаж;  Обоснование принципов построения клиентоориентированной модели розничных продаж;  Умение выявлять методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;  Выявление места розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;  Применение маркетинговых основ розничных продаж;  Использование методов определения целевых клиентских сегментов;  Изложение основ формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;  Соблюдение порядка формирования ценовой стратегии. | Выполнение задания по образцу |
| ПК 2.2. Организовывать розничные продажи | Планирование порядка открытия точек продаж и роста количества продавцов;  Осуществление анализа видов и форм плана продаж;  Понимание взаимосвязи плана продаж и бюджета продаж;  Применение методов разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;  Выявление организационной структуры розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;  Выявление слабых и сильных сторон различных организационных структур продаж;  Определение модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности; | Выполнение задания по образцу |
| ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании | Умение анализировать классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;  Использование различные каналов розничных продаж в страховой компании;  Выявление факторов и каналов продаж для страховой компании: прямые и посреднические каналы продаж | Выполнение задания по образцу |
| ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.. | Умение анализировать развитие каналов продаж на различных страховых рынках;  рассчитывать основные показатели эффективности продаж;  правильное определение порядка определение доходов и прибыли каналов продаж;  обоснование зависимости финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;  определение качественных показателей эффективности каналов продаж. | 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 |