

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Южно-Уральский государственный колледж»

УТВЕРЖДАЮ:
Зам. директора по учебной работе

_____ Занова Т.С.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.05 Выполнение работ по профессии «20034 Агент страховой»

по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

2021 г.

Аннотация
Рабочей программы профессионального модуля
по специальности 38.02.02 «Страховое дело»

ПМ.05 Выполнение работ по профессии «20034 Агент страховой»

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе ФГОС СПО. Включает в себя: паспорт рабочей программы (место профессионального модуля в структуре ППССЗ, цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля); структуру и содержание профессионального модуля (объем часов профессионального модуля и виды учебной работы, тематический план и содержание профессионального модуля); условия реализации профессионального модуля (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, информационное обеспечение обучения, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, основной и дополнительной литературы); контроль и оценку результатов освоения профессионального модуля.

Количество часов, необходимых для освоения программы профессионального модуля (очная форма обучения):

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	126
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	60
В т.ч в форме практической подготовки	60
в том числе:	
Теоретические занятия	42
В т.ч в форме практической подготовки	42
Практические занятия	18
В т.ч в форме практической подготовки	18
Курсовая работа	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	30
Производственная практика	36
В т.ч в форме практической подготовки	36
Вид промежуточной аттестации: экзамен (квалификационный) по профессиональному модулю, дифференцированный зачет по	

производственной практике.

Наименование разделов профессионального модуля:

1. **МДК. 05.01.** Технология работ по профессии «20034 Агент страховой»

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе примерной программы по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Рекомендовано Советом Министерства образования и науки Челябинской области по примерным ОПО НПО и СПО. Заключение Совета по примерным ППССЗ №46 от 25.01.2011г.

Организация разработчик рабочей программы: ГБПОУ «ЮУГК»

Разработчики:

Пылина И.В. . преподаватель ГБПОУ «ЮУГК»

Рассмотрено и одобрено на заседании ПЦК Финансовых дисциплин

Протокол № 13 от 25.06.2021 г

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	16
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ).....	19

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Выполнение работ по профессии «20034 Агент страховой»

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 5.1.	Осуществлять поиск потенциальных клиентов.
ПК 5.2.	Формировать спрос со стороны клиентов на страховые продукты и услуги.
ПК 5.3.	Вести переговоры и устанавливать деловые контакты с клиентами.
ПК 5.4.	Применять различные маркетинговые технологии продажи страховых продуктов и услуг.
ПК 5.5.	Консультировать клиентов по видам страховых продуктов и услуг и условиям их предоставления.
ПК 5.6.	Осуществлять информационное сопровождение клиентов.
ПК 5.7.	Осуществлять мониторинг эффективности продаж страховых продуктов и услуг.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области страхового дела при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен: **иметь практический опыт:** организации продаж страховых продуктов и сопровождения договоров страхования.

уметь:

- осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;
- изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;
- анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов;
- обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;
- проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.);

- в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;
- устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента;
- заключать и оформлять страховые договора, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов;
- обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;
- способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоёв населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами;
- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;
- проводить работу по выявлению и учёту потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;
- в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;
- в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учётом критериев и степени риска;
- рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;
- устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;
- исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;
- своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учёт и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;
- осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами.

знать:

- нормативно-правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;
- виды страховых услуг и условия различных видов страхования;
- правовые основы развития страховой деятельности с учётом региональных специфических условий;
- действующую систему социальных гарантий;

- методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба;
- основы рыночной экономики;
- основы психологии и организации труда;
- порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;
- отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования;
- основы трудового законодательства;
- правила и нормы охраны труда.

3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля : (очная форма обучения)

всего -126 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 60 часов;

в т.ч в форме практической подготовки 60 часов

самостоятельной работы обучающегося – 30 часов;

Производственная практика – 36 часов. в т.ч в форме практической подготовки 36 часов

4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) привлечение и консультирование клиентов с целью продажи банковских продуктов и услуг в организациях кредитной системы, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 5.1	Осуществлять поиск потенциальных клиентов.
ПК 5.2	Формировать спрос со стороны клиентов на страховые продукты и услуги.
ПК 5.3	Вести переговоры и устанавливать деловые контакты с клиентами.
ПК 5.4	Применять различные маркетинговые технологии продажи страховых продуктов и услуг.
ПК 5.5	Консультировать клиентов по видам страховых продуктов и услуг и условиям их предоставления.
ПК 5.6	Осуществлять информационное сопровождение клиентов.
ПК 5.7	Осуществлять мониторинг эффективности продаж страховых продуктов и услуг.
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 в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчинённых), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 05 Выполнение работ по профессии «20034 Агент страховой»

3.1. Объем профессионального модуля и виды учебной работы (очная форма обучения)

Вид учебной работы	Объем часов
Всего	126
Максимальная учебная нагрузка (всего)	126
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	60
в т.ч в форме практической подготовки	60
в том числе:	
теоретические занятия	42
в т.ч в форме практической подготовки	42
практические занятия	18
в т.ч в форме практической подготовки	18
курсовая работа (проект)	-
Самостоятельная работа студента (всего)	30
в том числе:	
Самостоятельная работа над курсовой работой (проектом)	
Исследовательская работа	
Работа с нормативно-законодательными документами	10
Работа с информационными источниками	10
Реферативная работа	
Расчетно-графическая работа	
Подготовка презентационных материалов	6
Составление таблиц, схем	4
Составление, оформление форм отчетности	
Итоговая аттестация по ПМ	Экзамен (квалификационный)
Производственная практика	36
в т.ч в форме практической подготовки	36

3.2. Тематический план профессионального модуля ПМ 05 Выполнение работ по профессии «20034 Агент страховой» (очная форма обучения)

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (Объем обязательной нагрузки)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика			
			Обязательные аудиторные учебные занятия				Консультации и экзамены	Самостоятельная учебная работа	учебная, часов	производственная часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)	
			всего часов,	В т.ч. в форме практической подготовки	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая проект (работа), часов					
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	
ПК 5.1-5.5	МДК.05.01 Технология работ по профессии «20034 Агент страховой»										
	Тема 1.1. Правила организации агентских продаж РФ. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж.	26	16	16	6			10			
	Тема 1.2. Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.	32	22	22	6			10			

	Тема 1.3. Анализ эффективности каждого канала продаж.	32	22	22	6			10		
	Производственная практика	36								36
	Итого	126	60	<i>60</i>	<i>18</i>			<i>30</i>		<i>36</i>

3.3. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ 05 Выполнение работ по профессии «20034 Агент страховой» (очная форма обучения)

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК 05.01Технология работ по профессии «20034Агент страховой»		60	
Тема 1.1. Правила организации агентских продаж РФ. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж.	Содержание учебного материала 1. Нормативно-правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов. Виды страховых услуг и условия различных видов страхования.	10 (10 ПП)	2
	Практические занятия: 1. Решение практических ситуационных задач по осуществлению агентских продаж РФ	6(6 ПП)	
	2. Решение практических ситуационных задач по осуществлению стратегического и оперативного планирования розничных продаж.		
	Самостоятельная работа обучающихся: - Изучение и подбор дополнительного материала.	10	
Тема 1.2. Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.	Содержание учебного материала 1. Правовые основы развития страховой деятельности с учётом региональных специфических условий. Система социальных гарантий, методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба 2. Технологии розничных продаж в страховании	16 (16 ПП)	2
	Практические занятия: 1. Решение практических ситуационных задач по прогнозированию объёма розничных продаж.	6 (6 ПП)	
	2. Практическое заполнение документации по прогнозированию объёма розничных продаж		
	Самостоятельная работа обучающихся: - Изучение и подбор дополнительного материала.	10	
Тема 1.3. Анализ эффективности каждого канала продаж	Содержание учебного материала 1. Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала продаж. Объект анализа. Документация, используемая при анализе эффективности каждого канала продаж. Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента.	16 (16 ПП)	2
	Практические занятия: 1. Решение практической ситуации и проведение анализа на конкретном предприятии	6 (6 ПП)	

	Самостоятельная работа обучающихся: - Изучение и подбор дополнительного материала.	10	
	Виды работ по производственной практике 1.Нормативно-правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов. 2.Виды страховых услуг 3. Условия различных видов страхования. . 4Прогнозирование объёма розничных продаж. 5.Заполнение документации по прогнозированию объёма розничных продаж 6.Проведение аргументированных бесед с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.) 7.Анализ эффективности каждого канала продаж 8. Правила оформления страховых операций 9. Документальное оформление страховых операций 10.Оформление заявлений на выплату страхового возмещения и обеспечения 11.Определение сроков выплаты страхового возмещения и обеспечения 12 Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая 13 Порядок документального оформления материальной ответственности страховых агентов 14 Основные виды страхового мошенничества 15.Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества 16 Проведение ревизии работы страховых агентов	36 (36 ПП)	
	Итого:	126	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета «Страховое дело»

Оборудование учебного кабинета: инструктивный материал, бланковый материал, комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения: компьютер, принтер, сканер, модем (спутниковая система), интерактивное оборудование, информационно-справочные программы «Консультант», «Гарант», Интернет-ресурсы.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную учебную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники

1. Конституция РФ, М., «Юридическая литература».
2. Гражданский Кодекс РФ (с изм. и доп.)
3. Налоговый Кодекс РФ. Части **I**, **II**. (с изм. и доп.)
4. Трудовой Кодекс РФ. М., (с изм. и доп.)
5. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации"(с последующими изменениями и дополнениями)
6. Страхование: Учебник /Под ред.Федоровой Т.А., - 2-е изд.. перераб. И доп.- М: Экономист, 2020.-875 с.
7. Шихов А.К. Страхование: Учебное пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020.
8. Н.Л. Вещунова,. Бухгалтерский учет в страховых компаниях: учебно-практическое пособие, - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2020.- 608 с.
9. Аветисян А.С. Практикум по основам аудита.// Аветисян А.С. – Проспект, 2020 – 128 с.

10. Надзор за деятельностью субъектов страхового рынка: современная практика и перспективы развития. Монография.// Русайнс, 2020 – 281 с.
11. Под ред. Хоминич И.П., Дик. Е.В. Организация страхового дела. Учебник и практикум для СПО М.:Издательство Юрайт, 2020
12. Турчаева И. Н. Страховое дело в сфере АПК. Учебник и практикум для СПО М.:Издательство Юрайт, 2020

Дополнительные источники:

1. Периодические газеты и журналы: «Организация продаж страховых продуктов», «Страховое дело». «Экономика и жизнь», «Финансовая газета», «Страховое дело», «Русский полис», «Страховое право», «Финансовый менеджмент».

Интернет ресурсы:

1. СПС «Гарант»;
2. СПС «Консультант плюс»;
3. www.audit.ru
4. www.consuetant.ru
5. <http://www.allinsurance.ru> - Страхование в России.
6. <http://www.strahovka.info>. - Атлас страхования.
7. <http://www.finart.ru> - ФинАрт.
8. <http://www.rosmedstrah.ru> - Медицинское страхование в России.
9. <http://www.insa.ru> - Insa.Ru.
10. <http://www.insur-today.ru> - Страхование сегодня.
11. <http://analytics.interfax.ru/shure.htjn> - Общий обзор «Интерфакс».
12. <http://www.raexpert.ru> - Общий обзор страхового рынка.
13. <http://www.711.ru> - Страховые компании в Москве и пр.
14. <http://www.gazeta.ru/insurance.shtrril> - Общий обзор страхового рынка.
15. <http://www.rgs.ru> - ОАО «Росгосстрах».

- 16.[http: //www.uralsibins.ru](http://www.uralsibins.ru) - СГ «УралСиб».
- 17.[http: //www.ingos.ru](http://www.ingos.ru) - ОСАО «Ингосстрах».
- 18.[http: //www.rosno.ru](http://www.rosno.ru) - РОСНО.
- 19.[http: //www.soglasie.ru](http://www.soglasie.ru) - СК «Согласие».
- 20.[http: //www.reso.ru](http://www.reso.ru) - СК «Ресо - Гарантия».
- 21.[http: //www.vsk.ru](http://www.vsk.ru) - Страховой дом ВСК.
- 22.[http: //www.progress.ru](http://www.progress.ru) - ОАО СК «Прогресс - Гарант».
- 23.[http: //gutains.ru](http://gutains.ru) - СК «Гута - страхование».

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Занятия проводятся в учебных аудиториях и лабораториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением. В преподавании используются лекционно-семинарские формы проведения занятий, практикум, рейтинговая технология оценки знаний студентов, информационно-коммуникационные технологии, кейс-технологии, игровые технологии.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Педагогический состав: дипломированные специалисты - преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Бухгалтерский учет в страховых организациях»; «Аудит»; «Экономика организации»; «Налоги и налогообложение».

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Правила организации агентских продаж РФ.	Нормативно-правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов.	Практические занятия, самостоятельная работа. Тестирование Экзамен квалификационный
Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж.	Виды страховых услуг и условия различных видов страхования.	Практические занятия, самостоятельная работа. Тестирование. Экзамен квалификационный
Организация розничных продаж.	Правовые основы развития страховой деятельности с учётом региональных специфических условий. Система социальных гарантий, методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба	Практические занятия, самостоятельная работа Тестирование. Экзамен квалификационный
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.	Технологии розничных продаж в страховании	Практические занятия, самостоятельная работа. Тестирование. Экзамен квалификационный
Анализ эффективности каждого канала продаж	Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала продаж. Объект анализа. Документация, используемая при анализе эффективности каждого канала продаж. Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента	Практические занятия, самостоятельная работа. Тестирование. Экзамен квалификационный

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений

	Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Демонстрация интереса к будущей профессии	Рефераты, доклады, внеаудиторная работа
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	Умение организовать собственную деятельность, владеть информацией, определять задачи и выбирать пути их решения	Рефераты, доклады, внеаудиторная работа
ОК3	Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	Обладать способностью разрешать социально значимые проблемы	Рефераты, доклады, внеаудиторная работа
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Применение в своей профессиональной деятельности нормативно-правовых документов	Рефераты, доклады, внеаудиторная работа
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Активно владеть информационно-коммуникационными технологиями в профессиональной деятельности	Рефераты, доклады, внеаудиторная работа
ОК 6	Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	Владение навыками работы в команде, умение общаться с коллегами, руководством и клиентами	Рефераты, доклады, внеаудиторная работа
ОК 7	Работать с клиентами, используя базовые знания делового русского и иностранного языков и учитывая	Обладать чувством ответственности за принятие решений в различных ситуациях	Рефераты, доклады, внеаудиторная работа

	межкультурные и этнические различия.		
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Умение определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием. Проводить самоанализ и коррекцию собственной работы	Рефераты, доклады, внеаудиторная работа
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Оперативно реагировать на смену технологий, стремиться к повышению квалификации, уметь работать с информационными и справочными системами, знать методику поиска и использования информации в профессиональной деятельности.	Рефераты, доклады, внеаудиторная работа