

2.2. Рабочие программы учебных модулей/ дисциплин.

Модуль 1. Основы продаж.

В модуле раскрываются основные шаги продажи/покупки как процесса принятия решения. Даются азы маркетинга, переговорного процесса, убеждения, борьбы с возражениями. Вырабатывается алгоритм проведения сделки, начиная от телефонных переговоров и заканчивая подписанием договора и его пролонгацией.

Основные вопросы: продажа, сделка, переговоры, клиент

Самостоятельная работа предполагает самостоятельное изучение предлагаемой литературы, выполнение рекомендуемых заданий, решение ситуационных кейсов.

Модуль 2. Страховые услуги.

Модуль знакомит с понятием страховых услуг, дает страховую терминологию. Так же в модуле раскрываются правовые основы страхования. Помимо этого, в рамках модуля проводится обзор существующего страхового рынка, выявляются преимущества и недочеты различных страховых компаний и их продуктов.

Основные вопросы: страховой риск, страховой случай, страховая компания.

Самостоятельная работа предполагает самостоятельное изучение предлагаемой литературы, выполнение рекомендуемых заданий, решение ситуационных кейсов.

Модуль 3. Финансовые услуги.

Модуль дает понятие финансов и финансовых услуг. Отвечает на вопросы о сущности продаж финансовых услуг, дает алгоритм продажи финансовой услуги. Выделяет и разделяет продажи B2B, и B2C. Дает актуальную информацию об инновациях в продажах финансовых услуг.

Основные вопросы: продажи B2B, B2C, финансовые услуги.

Самостоятельная работа предполагает самостоятельное изучение предлагаемой литературы, выполнение рекомендуемых заданий, решение ситуационных кейсов.

Итоговая аттестация слушателей в форме тестирования.

Завершает обучение (повышение квалификации) слушателей итоговое тестирование. К итоговой аттестации допускаются слушатели, успешно сдавшие текущую аттестацию по каждому модулю программы. Лицам, успешно освоившим дополнительную профессиональную программу и успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдается документ о повышении квалификации.

Итоговая аттестация – итоговый тест (Приложение 1).

3. Организационно-педагогические условия реализации программы

3.1. Материально-технические условия:

Для того чтобы обучающийся освоил программу в полном объеме ему необходимо иметь компьютер с операционной системой Microsoft Windows и выходом в интернет. На компьютере должен быть установлен пакет офисных программ Microsoft Office.

3.2. Кадровое обеспечение:

К реализации программы повышения квалификации привлекаются лица, имеющие среднее профессиональное или высшее образование и отвечающие квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках, и профессиональным стандартам.

3.3. Рекомендуемая литература:

Основная литература.

1. Гвозденко Е.В. Инстинкт покупать. Успешные продажи с психологическим подходом [Электронный ресурс]: практическое пособие / Гвозденко Е.В.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018.— 168 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75221.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Джоббер, Д. Продажи и управление продажами : учебное пособие для вузов / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 621 с. — ISBN 5-238-00465-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81832.html>
3. Дрёмова, Ю. Г. Управление продажами. Практические ситуации для анализа : учебное пособие для студентов направления подготовки 38.04.02. «Менеджмент» / Ю. Г. Дрёмова, А. А. Букова. — Москва : Научный консультант, 2018. — 60 с. — ISBN 978-5-6040573-4-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/80801.html>
4. Есикова И.В. Телефонный маркетинг, или Продажи не выходя из офиса [Электронный ресурс]/ Есикова И.В., Шарыпкина М.А.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018.— 198 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75197.html>.— ЭБС «IPRbooks»
5. Жданова Т.С. Технологии продаж [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавров/ Жданова Т.С.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018.— 184 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75196.html>.— ЭБС «IPRbooks»
6. Журавлева Т.Ю. Технологии электронных продаж [Электронный ресурс]/ Журавлева Т.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2015.— 50 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/27381.html>.— ЭБС «IPRbooks»
7. Кондрашов, В. М. Управление продажами : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Маркетинг» (080111), «Коммерция (торговое дело)» (080301) / В. М. Кондрашов ; под редакцией В. Я. Горфинкеля. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 319 с. — ISBN 978-5-238-01259-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81577.html>
8. Лукич, Р. М. Управление продажами / Р. М. Лукич. — Москва : Альпина Паблишер, 2017. — 216 с. — ISBN 978-5-9614-2243-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/68019.html>
9. Нобукаца, Ацума Логистика и управление розничными продажами : ведущие эксперты о современной практике и тенденциях / Ацума Нобукаца, Кристофер Мартин, Хигаси Тосикацу ; под редакцией Ферни Джон, Спаркс Ли ; перевод С. А. Воронков. — Новосибирск : Сибирское университетское издательство, 2017. — 262 с. — ISBN 978-5-379-02020-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/65277.html>
10. Панова А.К. Планирование и эффективная организация продаж [Электронный ресурс]: практическое пособие/ Панова А.К.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018.— 190 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75209.html>.— ЭБС «IPRbooks»

Дополнительная литература.

11. Абрамов, В. Ю. Третьи лица в страховании / В.Ю. Абрамов. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 128 с.
12. Адамчук, Н. Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации / Н.Г. Адамчук. - М.: МГИМО-Университет, Российская политическая энциклопедия, 2017. - 592 с.
13. Александрова, Т. Г. Коммерческое страхование / Т.Г. Александрова, О.В. Мещерякова. - М.: Институт новой экономики, 2018. - 356 с.
14. Архипов, А. П. Андеррайтинг в страховании / А.П. Архипов. - М.: Юнити-Дана, 2018. - 240 с.

15. Архипов, А. П. Управление страховым бизнесом: моногр. / А.П. Архипов. - М.: Магистр, 2014. - 320 с.
16. Бакиров, А.Ф. Формирование и развитие рынка страховых услуг / А.Ф. Бакиров. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 692 с.
17. Балабанов, И. Т. Страхование. Организация. Структура. Практика / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. - М.: Питер, 2018. - 256 с.
18. Басаков, М. И. Страхование. 100 экзаменационных ответов. Экспресс-справочник для студентов вузов / М.И. Басаков. - М.: ИКЦ "МарТ", МарТ, 2014. - 256 с.
19. Башкин, В.Н. Экологические риски. Расчет, управление, страхование / В.Н. Башкин. - М.: Высшая школа, 2015. - 519 с.
20. Братчикова, Н. В. Порядок уплаты страховых взносов в 1999 году / Н.В. Братчикова. - Москва: ИЛ, 2016. - 132 с.
21. Веселовский, М. Я. Страховой сервис / М.Я. Веселовский. - М.: Альфа-М, Инфра-М, 2014. - 288 с.
22. Власова, М. В. Защита прав страхователя. Заключаем договор со страховщиком / М.В. Власова. - М.: Эксмо, 2014. - 256 с.
23. Волкова, Ю. В. ЕСН и обязательное пенсионное страхование / Ю.В. Волкова. - Москва: Огни, 2015. - 112 с.
24. Габуева, Л. А. Экономические основы российского здравоохранения. Институциональная модель / Л.А. Габуева, В.М. Шипова, О.Ю. Александрова. - М.: Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2014. - 326 с.
25. Гейц, И. В. Практические рекомендации по выплате пособий по социальному страхованию: моногр. / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, 2014. - 208 с.
26. Гейц, И. В. Страховые взносы - 2012 / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, 2018. - 208 с.
27. Гейц, И. В. Страховые взносы в 2011 году: моногр. / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, 2017. - 240 с.
28. Голева, Е. В. Договор страхования ответственности директоров и менеджеров хозяйственных обществ в праве Англии и России. Сравнительный анализ / Е.В. Голева. - Москва: РГГУ, 2015. - 168 с.
29. Грищенко, Н. Б. Основы страховой деятельности. Учебное пособие / Н.Б. Грищенко. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 352 с.
30. Дедиков, С. В. Обязательное страхование автогражданской ответственности. Комментарий Федерального закона "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" / С.В. Дедиков. - М.: Юридический центр Пресс, 2016. - 436 с.
31. Дедиков, С. В. Обязательное страхование автогражданской ответственности. Комментарий Федерального закона "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" / С.В. Дедиков. - М.: Юридический центр, 2018. - 436 с.
32. Дубровина, Т. А. Аудиторская деятельность в страховании. Учебное пособие / Т.А. Дубровина, В.А. Сухов, А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 384 с.
33. Ефимов, С. Энциклопедический словарь. Экономика и страхование / С. Ефимов. - Москва: Машиностроение, 2018. - 528 с.
34. Жук, Игорь Николаевич Управление конкурентоспособностью страховых организаций / Жук Игорь Николаевич. - М.: Анкил, 2014. - 559 с.
35. Захаров, М. Л. Социальное страхование в России. Прошлое, настоящее и перспективы развития / М.Л. Захаров. - М.: Проспект, 2018. - 310 с.
36. Зачем нам нужны страховые компании и страховые услуги? - М.: Интеллект-Центр, 2017. - 128 с.
37. Иванкин, Ф. Ф. Акционерное и Взаимное Страхование в России 1827-1920 / Ф.Ф. Иванкин. - М.: Издательский дом Рученькиных, 2014. - 272 с.
38. Карякин, М.Ю. Страхование политических рисков внешнеторговых операций и международных инвестиций / М.Ю. Карякин. - М.: Авуар консалтинг, 2014. - 724 с.

39. Комментарий к Федеральному закону "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" (постатейный). - М.: Юстицинформ, 2018. - 144 с.
40. Крюгер, Д. Тайный язык денег. Как принимать разумные финансовые решения / Д. Крюгер. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. - 576 с.
41. Кудрявцев, А. А. Методология актуарного анализа / А.А. Кудрявцев. - М.: Издательство Санкт-Петербургского университета, 2015. - 204 с.
42. Кузнецова, И.А. Страхование жизни и имущества граждан / И.А. Кузнецова. - М.: Дашков и К°, 2017. - 580 с.
43. Курноскина, О. Г. Защита прав при обращении за медицинской помощью. Экспресс справочник / О.Г. Курноскина. - М.: Вершина, 2014. - 184 с.
44. Логвинова, И. Л. Взаимное страхование в России: особенности эволюции / И.Л. Логвинова. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 176 с.
45. Макарова, Е. Н. Основные принципы организации и построения системы оплаты труда. НДФЛ и страховые взносы во внебюджетные фонды в 2010 году / Е.Н. Макарова. - М.: КноРус, 2014. - 102 с.
46. Малева, М. Н. Человек и медицина в современном праве. Учебное и практическое пособие / М.Н. Малева. - М.: БЕК, 2016. - 262 с.
47. Мамедалиева, О. Д. Страхование гражданской ответственности / О.Д. Мамедалиева. - Москва: Мир, 2016. - 521 с.
48. Мата, Марио Защита активов и страхование. Что предлагает Швейцария / Под редакцией Марко Гантенбайна, Марио Мата. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 376 с.
49. Медведчиков, Д. А. Организационно-экономические принципы страхования космических рисков / Д.А. Медведчиков. - М.: Анкил, 2018. - 184 с.
50. Медицинское страхование граждан. Новшества, возможности выбора. - М.: Библиотечка РГ, 2014. - 192 с.
51. Меребашвили, Т. А. Правовые проблемы взаимного страхования ответственных судовладельцев / Т.А. Меребашвили. - М.: Издательство юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета, Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2016. - 240 с.
52. Навигатор страхового агента. Выпуск 2: моногр. . - М.: Деловой формат, 2016. - 516 с.
53. Навигатор страхового агента. Выпуск 3. - М.: Деловой формат, 2016. - 100 с.
54. Навигатор страхового агента. Выпуск 4. - М.: Деловой формат, 2014. - 831 с.
55. Небольсина, Е. В. ЕврАзЭС: Интеграция страховых рынков / Е.В. Небольсина. - М.: МГИМО-Университет, 2016. - 220 с.
56. Никулина, Н. Н. Страховой маркетинг / Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 504 с.
57. Нуртдинов, И.И. Практика страхования финансовых рисков российского лизингового бизнеса. Монография / И.И. Нуртдинов, Е.А. Охонина. - М.: КноРус, 2016. - 128 с.
58. Организация Страхового Дела В Республике Башкортостан. - Москва: Высшая школа, 2018. - 204 с.
59. Особенности применения страховыми организациями Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: моногр. . - М.: Финансы и статистика, 2015. - 999 с.
60. Петров, А.Ю. Бухгалтерский учет, анализ и аудит деятельности страховых организаций / А.Ю. Петров. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 607 с.
61. Пинкин, Ю. В. Страхование в получение страховых выплат / Ю.В. Пинкин. - М.: Книжкин дом, 2015. - 374 с.

62. Пинкин, Ю. В. Страхование в получение страховых выплат / Ю.В. Пинкин. - М.: Омега-Л, Книжкин дом, 2014. - 346 с.
63. Пинкин, Ю.В. Автострахование в вопросах и ответах / Ю.В. Пинкин. - М.: Феникс, 2017. - 388 с.
64. Писаренко, Ж.В. Институциональные основы развития пенсионных систем в условиях финансовой конвергенции / Ж.В. Писаренко. - М.: Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ), 2014. - 345 с.
65. Прокошин, В. А. Финансово-правовое регулирование страховой деятельности в современной России / В.А. Прокошин, Н.Н. Косаренко. - М.: Флинта, 2018. - 208 с.
66. Роик, В. Д. Обязательное медицинское страхование. Теория и практика / В.Д. Роик. - М.: Дело и сервис, 2018. - 208 с.
67. Роик, В. Д. Социальное страхование в меняющемся мире. Каким будет выбор России? / В.Д. Роик. - М.: Питер, 2015. - 352 с.
68. Роик, Валентин Дементьевич Обязательное и добровольное пенсионное страхование. Институты и финансы / Роик Валентин Дементьевич. - М.: Альпина Паблишер, 2014. - 124 с.
69. Роик, Валентин Дементьевич Экономика, финансы и право социального страхования. Институты и страховые механизмы / Роик Валентин Дементьевич. - М.: Альпина Паблишер, 2018. - 967 с.
70. Рыбкин, И.В. Завтра будет поздно. Техника продаж страховых продуктов физическим лицам для начинающих: моногр. / И.В. Рыбкин. - М.: Институт общегуманитарных исследований, 2018. - 502 с.
71. Рыбкин, И.В. Секреты мастерства страхового менеджера. Как быстро набрать агентов и эффективно управлять группой / И.В. Рыбкин. - М.: Институт общегуманитарных исследований, 2015. - 777 с.
72. Рыбкин, Иван Кросселлинг в страховании. Новейшие технологии продаж / Иван Рыбкин , Эдуард Падар. - М.: Институт общегуманитарных исследований, 2018. - 208 с.
73. Рыжкин, И.И. Страхование технических рисков / И.И. Рыжкин. - М.: Альфа-пресс, 2016. - 214 с.
74. Савич, С.Е. Элементарная теория страхования жизни и трудоспособности / С.Е. Савич. - Москва: Мир, 2014. - 492 с.
75. Словарь страховых терминов. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 336 с.
76. Соловьев, А. К. Финансовая система обязательного пенсионного страхования в России / А.К. Соловьев. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 480 с.