**Приложение № 2.6**

к ООП по специальности

38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Министерство образования Московской области

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение

Московской области «Воскресенский колледж»

|  |
| --- |
| Утверждена приказом директора  ГБПОУ МО «Воскресенский колледж» |
| № 182-О от 30.08.2022г. |

фонд оценочных средств

для текущего контроля и промежуточной аттестации

по практической подготовке производственной практики ПП.02.01

ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

Воскресенск, 2022 г.

Фонд оценочных средств по практической подготовке производственной практики ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов разработан на основе требований Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности СПО38.02.02 Страховое дело (по отраслям), утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 года № 833.

**Разработчик:**

**ГБПОУ МО «Воскресенский колледж» преподаватель Л.И Климова**

|  |
| --- |
| Рассмотрено и одобрено на заседании предметно-цикловой комиссии экономических дисциплин  Протокол №1 от «30» августа 2022г.  Председатель ПЦК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /И.М.Портная/ |
|  |

# **СОДЕРЖАНИЕ**

1

1. Паспорт комплекта оценочных средства

2 .Результаты освоения ПП, подлежащие проверке

3. Оценка освоения ПП

3.1 Типовыя задания для освоения ПП в порядке текущего контроля

3.2 Критерии оценки освоения ПП

4. Лист изменения

**1.Паспорт комплекта фонда оценочных средств**

В результате освоения по практической подготовке производственной практики практики ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов *,*обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), следующими умениями, знаниями, которые формируют профессиональные и общие компетенции:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Код  ОК, ПК | Умения | Знания | Практический опыт |
| ОК 01.  ОК 02.  ОК 03.  ОК 04.  ОК 05.  ОК 06.  ОК 07.  ОК 08.  ОК 09.  ПК 2.1.  ПК 2.2  ПК 2.3.  ПК 2.4 | 1.Анализировать основные показатели страхового рынка;  2.Выявлять перспективы развития страхового рынка;  3.Применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;  4.Формировать стратегию разработки страховых продуктов;  5.Составлять стратегический план продаж страховых продуктов;  6.Составлять оперативный план продаж;  7.Рассчитывать бюджет продаж;  8.Контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;  9.Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;  10.Проводить анализ эффективности организационных структур продаж;  11.Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы  12.Определять перспективные каналы продаж;  13.Анализировать эффективность каждого канала;  14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж;  15.Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;  16.Рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;  17.Проводить анализ качества каналов продаж; | 1.Роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;  2.Принципы планирования реализации страховых продуктов;  3.Нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;  4.Принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;  5.Методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;  6.Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;  7.Маркетинговые основы розничных продаж;  8.Методы определения целевых клиентских сегментов;  9.Основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;  10.Порядок формирования ценовой стратегии;  11.Теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;  12.Виды и формы плана продаж;  13.Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;  14.Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;  15.Организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;  16.Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;  17.Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;  18.Классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;  19.Каналы розничных продаж в страховой компании;  20.Факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;  21.Способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;  22.Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;  23.Основные показатели эффективности продаж;  24.Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;  25.Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;  26.Коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;  27.Качественные показатели эффективности каналов продаж. | Организация продаж страховых продуктов |

**2. Результаты освоения ПП, подлежащие проверке**

**1.2. Распределение планируемых результатов освоения профессионального модуля:**

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Код  ОК, ПК, ЛР | Наименование | Умения | Знания |
| ОК.01 | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. | 1.Анализировать основные показатели страхового рынка;  2.Выявлять перспективы развития страхового рынка | 1.Роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;  2.Принципы планирования реализации страховых продуктов |
| ОК.02 | Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. | 4.Формировать стратегию разработки страховых продуктов;  5.Составлять стратегический план продаж страховых продуктов; | 23.Основные показатели эффективности продаж;  24.Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; |
| ОК.03 | Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. | 6.Составлять оперативный план продаж;  7.Рассчитывать бюджет продаж;  8.Контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;  9.Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; | 16.Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;  17.Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности |
| ОК.04 | Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. | 9.Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;  10.Проводить анализ эффективности организационных структур продаж | 11.Теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;  12.Виды и формы плана продаж;  13.Взаимосвязь плана продаж и бюджета |
| ОК.05 | Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. | 9.Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;  10.Проводить анализ эффективности организационных структур продаж | 23.Основные показатели эффективности продаж;  24.Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; |
| ОК.06 | Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. | 3.Применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; | 20.Факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;  21.Способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;  22.Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж; |
| ОК.07 | Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий. | 11.Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы  12.Определять перспективные каналы продаж;  13.Анализировать эффективность каждого канала;  14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж; | 14.Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;  15.Организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную; |
| ОК.08 | Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. | 12.Определять перспективные каналы продаж;  13.Анализировать эффективность каждого канала;  14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж;  15.Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации | 23.Основные показатели эффективности продаж;  24.Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;  25.Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;  26.Коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;  27.Качественные показатели эффективности каналов продаж. |
| ОК.09 | Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности. | 14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж;  17.Проводить анализ качества каналов продаж | 27.Качественные показатели эффективности каналов продаж |
| ПК.2.1. | Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж | 11.Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы  12.Определять перспективные каналы продаж;  13.Анализировать эффективность каждого канала;  14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж;  15.Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; | 11.Теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;  12.Виды и формы плана продаж;  13.Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;  14.Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование; |
| ПК.2.2 | Организовывать розничные продажи | 9.Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;  10.Проводить анализ эффективности организационных структур продаж;  11.Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы  12.Определять перспективные каналы продаж;  13.Анализировать эффективность каждого канала | 18.Классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;  19.Каналы розничных продаж в страховой компании; |
| ПК.2.3 | Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании | 14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж;  15.Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации | 23.Основные показатели эффективности продаж;  24.Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж |
| ПК.2.4 | Анализировать эффективность каждого канала продаж | 16.Рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;  17.Проводить анализ качества каналов продаж | 26.Коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;  27.Качественные показатели эффективности каналов продаж |
| ЛР 1 | Осознающий себя гражданином и защитником великой страны | | |
| ЛР 5 | Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России | | |
| ЛР 10 | Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой | | |
| ЛР 15 | Принимающий основы экологической культуры, соответствующей современному уровню экологического мышления, применяющий опыт экологически ориентированной рефлексивно-оценочной практической деятельности в жизненных ситуациях и профессиональной деятельности | | |

**3. Оценка освоения ПП.02.01**

Предметом оценки служат умения, знания и практический опыт, предусмотренные ФГОС по практической подготовке производственной практики ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций, личностных результатов

**Контроль и оценка освоения ПП.02.01 по темам**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Элементы**  **УП** | **Формы и методы контроля** | | | | | | | | | |
| **Текущий контроль** | | | | | **Промежуточная аттестация** | | | | |
| **ОК, ПК** | **Умения** | **Знания** | **Личностные результаты** | **Форма контроля** | **ОК, ПК** | **Умения** | **Знания** | **Личностные результаты** | **Форма контроля** |
| **Тема 1.Инструктаж по практике** | | | | | |  |  |  |  |  |
| 1.1Проведение инструктажа по технике безопасности и пожарной безопасности в организации | ОК 01-09 | У1,2 | З1 | ЛР 1,5,10,15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| 1.2 Выдача заданий по практике, знакомство с содержанием производственной практики | ОК 01-09 | У 1-6 | З 13-19 | ЛР 1,5,10,15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| **Тема 2. Применение маркетинговых подходов в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж** | | | | | |  |  |  |  |  |
| 2.1.Примененние концепций маркетинга в деятельности страховых организаций | ОК 01-09 | У1,2 | З 1,2,15,18,21,23,25 | ЛР 1,5,10,15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| 2.2.Формирование сегмента лояльных покупателей | ОК 01-09, ПК 2.1-2.4 | У 1.2.5.17.19 | З12,18,25,27 | ЛР 1,5,10,15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| **Тема 3. Стратегический план продаж страховых продуктов** | | | | | |  |  |  |  |  |
| 3.1. Составление оперативного и стратегического плана продаж страховых продуктов | ОК01-10  ПК2.2 | У1,3,4 | З1,3,4,6,7.8 | ЛР 1,5,10,15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| 3.1.Организация продаж страховых продуктов | ОК 01-09 ПК2.3, 2.4 | У 1.2.5.17.19 | З12,18,25,27 | ЛР 1,5,10,15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| **Тема 4**. **Определение финансовых результатов деятельности страховой организации** | | | | | |  |  |  |  |  |
| 4.1.Анализ качества каналов продаж | ОК 01-09 ПК2.3 | У1,4 | З1,3,5 | ЛР 1,5,10,15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| 4.2. Механизм формирования финансовых потоков страховой организации | ОК 01-09 ПК2.3, 2.4 | У 1.2.5.17.19 | З12,18,25,27 | ЛР 1,5,10,15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| **Тема 5. Определение рентабельности деятельности страховщика** | | | | | |  |  |  |  |  |
| 5.11.Определение финансовой устойчивости страховой организации | ОК 01-09  ПК 2.1 | У2, 13,17,21,22,27 | З1,2,3 | ЛР 1,5,10,15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| 5.2. Определение рентабельности по договорам страхования | ОК 01-09 ПК2.3, 2.4 | У 1.2.5.17.19 | З12,18,25,27 | ЛР 1,5,10,15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| **Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета** | | | | | | ОК 1-9 ПК 2.1-2.4 | У1,2,3,4,5,6,7,8,119 | З1,5,4,8,21 | ЛР 1,5,10,15 | Защита отчета по практике |

[**3.1 Задания для оценки освоения ПП.02.01 в порядке текущего контроля**](#_Toc306743752)

Со студентами обязательно проводится инструктаж по технике безопасности, электробезопасности и пожарной безопасности непосредственно на рабочем месте практиканта.

К прохождению практики допускаются студенты, освоившие теоретический курс обучения в рамках профессионального модуля и прошедшие учебную практику.

**Материал для прохождения ПП.02.01 студенты получают у руководителей практики от предприятия**

**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Московской области «Воскресенский колледж»**

Код и наименование специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

**ЗАДАНИЕ**

**на производственную практику**

для \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Студента (ки) 3 курса учебная группа СД

Место прохождения практики: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
Адрес организации: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Срок прохождения практики с « » \_\_\_\_\_\_\_20 г. по « » \_\_\_\_\_\_\_ 20 г.

Содержание задания на практику:

|  |  |
| --- | --- |
| №  п/п | Индивидуальное задание (перечень и описание работ) |
| 1. | Анализ концепций маркетинга и их практическое применение в деятельности страховых компаний |
| 2. | Формирование сегмента лояльных клиентов |
| 3. | Составление оперативного и стратегического плана продажи страховых продуктов |
| 4. | Изучение показателей, характеризующих финансовые результаты работы предприятия |
| 5. | Изучение показателей, характеризующих финансовые результаты работы предприятия |
| 6. | Определение финансовой устойчивости страховой организации. Определение рентабельности по договорам страхования |

Руководитель практики от колледжа \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Руководитель практики от организации \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ознакомлен \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Московской области «Воскресенский колледж»**

**АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ ПО ИТОГАМ ПРОХОЖДЕНИЯ**

**ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(ФИО студента в именительном падеже)

Студент(ка) 3 курса, группа СД

специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Успешно прошел(а) производственную практику по профессиональному модулю ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов в объеме **36 ч.**

В период с «\_\_\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_г. по «\_\_\_\_\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_\_г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

наименование предприятия, организации (структурное подразделение: отдел, участок и т.д.)

Виды и качество выполнения работ в период прохождения производственной

практики обучающимся:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | №  ОК и ПК | Виды работ | Оценка выполнен  (удовл., хор.,отл.)/  не выполнен  (неудовл) | Подпись  руководителя  практики |
| 1 | ОК 1-9  ПК 2.1-2.2 | Анализ концепций маркетинга и их практическое применение в деятельности страховых компаний |  |  |
| 2 | ОК 1-9  ПК 2.1 | Формирование сегмента лояльных клиентов |  |  |
| 3 | ОК 1, 2, 4, 9  ПК 2.4 | Составление оперативного и стратегического плана продажи страховых продуктов |  |  |
| 4 | ОК 1-9  ПК 2.2-2.4 | Изучение показателей, характеризующих финансовые результаты работы предприятия. |  |  |
| 5 | ОК 2,4,5,7  ПК 2.4 | Проведение вертикального и горизонтального анализа баланса страховой организации |  |  |
| 6 | ОК 2,4,5,7  ПК 2.4 | Определение финансовой устойчивости страховой организации. Определение рентабельности по договорам страхования |  |  |

Качество выполнения работы в соответствии с технологией и (или) требованиями предприятия (организации), в котором проходила производственная практика

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Руководитель производственной практики от предприятия \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись) (ФИО должность)

МП.

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Московской области**

**«Воскресенский колледж»**

ДНЕВНИК

ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

###### Студента (ки)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

Группа \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Место прохождения практики \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Название организации)

## Руководитель практики от

## организации \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2022 г.

**Сведения о выполненной работе**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Месяц, число | Краткое содержание выполняемых работ | Подпись рук. практики |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**3.2 Критерии оценки освоения ПП.02.01**

В период прохождения производственной практики обучающиеся обязаны вести документацию: отчет по практике, дневник.

Дифференцированный зачет по производственной практике выставляется на основании собеседования по выполненному отчету, его объему, аттестационному листу, дневнику и отзыву руководителя практики от организации.

**4. Лист изменений**

**Лист согласования**

**Дополнения и изменения к комплекту ФОС на учебный год**

Дополнения и изменения к комплекту ФОСна \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ учебный год по дисциплине \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

В комплект ФОС внесены следующие изменения:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дополнения и изменения в комплекте ФОС обсуждены на заседании ПЦК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_\_г. (протокол № \_\_\_\_\_\_\_ ).

Председатель ПЦК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/