



سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور



جمهوری اسلامی ایران
وزارت کار و امور اجتماعی

استاندارد مهارت و آموزشی

نماینده فروش بیمه

گروه برنامه‌ریزی درسی امور مالی و بازرگانی

تاریخ شروع اعتبار: ۱۳۸۱/۰۶/۰۱

کد استاندارد: ۴-۴۱/۲۸/۱/۲

معاونت پژوهش و برنامه‌ریزی: تهران- خیابان
آزادی- نیش چهارراه خوش- سازمان آموزش فنی و
حرفه‌ای کشور- طبقه پنجم
تلفن: ۶۶۹۴۱۵۱۶ دورنگار: ۶۶۹۴۱۲۷۲
کد پستی: ۱۳۴۵۶۵۳۸۶۸
EMAIL: INFO@IRANTVTO.IR

از کلیه صاحب نظران
تقاضا دارد پیشنهادات و
نظرات خود را درباره
این سند آموزشی به
نشانی‌های مذکور اعلام
نمایند.

دفتر طرح و برنامه‌ریزی درسی: تهران- خیابان
آزادی- خیابان خوش شمالی- تقاطع خوش و نصرت-
ساختمان فناوری اطلاعات و ارتباطات- طبقه ۴
تلفن: ۶۶۹۴۴۱۱۹ و ۶۶۹۴۴۱۲۰ دورنگار ۶۶۹۴۴۱۱۷
کد پستی: ۱۴۵۷۷۷۷۳۶۳
EMAIL: DEVELOP@IRANTVTO.IR



خلاصه استاندارد

تعریف مفاهیم سطوح یادگیری	
آشنایی: به مفهوم داشتن اطلاعات مقدماتی/شناسایی: به مفهوم داشتن اطلاعات کامل/اصول: به مفهوم مبانی مطالب نظری/ توانایی: به مفهوم قدرت انجام کار	
مشخصات عمومی شغل:	
نماینده فروش بیمه کسی است که بتواند از عهده تشخیص اصول بیمه، بررسی عوامل فنی بیمه، اصول معاملات بیمه‌ای، حقوق بیمه، قوانین و مصوبات مربوط به بیمه و فروش بیمه برآید.	
ویژگی های کارآموز ورودی:	
حداقل میزان تحصیلات: دیپلم	
حداقل توانایی جسمی: متناسب با شغل مربوطه	
مهارت های پیش نیاز این استاندارد: ندارد	
طول دوره آموزشی:	
طول دوره آموزش	: ۶۸ ساعت
- زمان آموزش نظری	: ۳۷ ساعت
- زمان آموزش عملی	: ۳۱ ساعت
- زمان کارآموزی در محیط کار	: - ساعت
- زمان اجرای پروژه	: - ساعت
- زمان سنجش مهارت	: - ساعت
روش ارزیابی مهارت کارآموز:	
۱- امتیاز سنجش نظری(دانش فنی): ۲۵٪	
۲- امتیاز سنجش عملی: ۷۵٪	
۲-۱- امتیاز سنجش مشاهده ای: ۱۰٪	
۲-۲- امتیاز سنجش نتایج کار عملی: ۶۵٪	
ویژگیهای نیروی آموزشی:	
حداقل سطح تحصیلات: لیسانس مرتبط	



سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور

نام شغل: نماینده فروش بیمه

فهرست توانایی های شغل

ردیف	عنوان توانایی
۱	توانایی تشخیص عوامل موثر محیط کار
۲	توانایی تشخیص اصول بیمه
۳	توانایی بررسی عوامل فنی بیمه
۴	توانایی تشخیص اصول معاملات بیمه ای
۵	توانایی تشخیص حقوق بیمه
۶	توانایی تشخیص قوانین و مصوبات بیمه
۷	توانایی فروش بیمه
۸	توانایی تشخیص رفتار سازمانی

زمان آموزش			شرح	شماره
جمع	عملی	نظری		
۲	۱	۱	<p>توانایی تشخیص عوامل موثر محیط کار</p> <p>۱-۱ آشنایی با عوامل موثر فیزیکی محیط کار</p> <p>۱-۲ آشنایی با عوامل موثر بیولوژیکی محیط کار</p> <p>۱-۳ آشنایی با عوامل شیمیایی محیط کار</p> <p>۱-۴ آشنایی با عوامل موثر بیولوژیکی محیط کار</p> <p>۱-۵ آشنایی با ارگونومی</p> <p>۱-۶ شناسایی اصول تشخیص عوامل موثر محیط کار</p>	
۴	۱	۳	<p>توانایی تشخیص اصول بیمه</p> <p>۲-۱ آشنایی با اهمیت بیمه و هدف استفاده از بیمه</p> <p>۲-۲ شناسایی تعاریف، ارکان و اصطلاحات بیمه</p> <p>- تعریف مفهوم بیمه</p> <p>- بیمه گر</p> <p>- بیمه گذار</p> <p>- موضوع بیمه</p> <p>- مبلغ بیمه شده</p> <p>- حق بیمه</p> <p>- مدت بیمه</p> <p>- خسارت یا غرامت</p> <p>- فرانشیز</p> <p>- بیمه نامه</p> <p>- شرایط عمومی بیمه نامه</p>	

زمان آموزش			شرح	شماره
جمع	عملی	نظری		
			- شرایط خصوصی بیمه نامه -الحاقی	
۳	۱	۲	<p>توانایی بررسی عوامل فنی بیمه</p> <p>۳-۱</p> <p>آشنایی با معنی و مفهوم خطر</p> <p>-ویژگیهای خطر</p> <p>- کیفیت وقوع خطر</p> <p>- مقابله با خطر</p> <p>- شرایط بیمه کردن خطر</p> <p>- توزیع خطر</p> <p>- بیمه اتکایی و انواع آن</p> <p>- بیمه اشتراک</p> <p>۳-۲</p> <p>شناسایی اصول بررسی عوامل فنی بیمه</p>	
۳	۱	۲	<p>توانایی تشخیص اصول معاملات بیمه ای</p> <p>۴-۱</p> <p>شناسایی اصول معاملات بیمه ای</p> <p>- اصل حسن نیت</p> <p>- اصل تعاون</p> <p>- اصل جبران خسارت</p> <p>- علت وجود اصل جبران خسارت</p> <p>- قلمرو اصل جبران خسارت</p> <p>- نتایج حاصل از اجرای اصل جبران خسارت</p>	

زمان آموزش			شرح	شماره
جمع	عملی	نظری		
۷	۳	۴	<p>توانایی تشخیص حقوق بیمه</p> <p>۵-۱ آشنایی با حقوق بیمه</p> <p>- تعریف عقد بیمه</p> <p>- خصوصیات عقد بیمه</p> <p>- شرایط اساسی صحت عقد بیمه</p> <p>- موارد بطلان قرارداد بیمه</p> <p>- تعهدات و وظایف طرفین عقد بیمه</p> <p>- موارد فسخ قرارداد بیمه</p> <p>۵-۲ شناسایی اصول تشخیص حقوق بیمه</p>	
۶	۳	۳	<p>توانایی تشخیص قوانین و مصوبات بیمه</p> <p>۶-۱ شناسایی قوانین و مقررات مربوط به تشکیلات و سازمان جهت بیمه</p> <p>- تشخیص قوانین و مقررات مربوط به بیمه</p> <p>۶-۲ شناسایی مقررات بیمه گر</p>	
۴۰	۲۰	۲۰	<p>توانایی فروش بیمه</p> <p>۷-۱ آشنایی با فرمهای پیشنهاد بیمه</p> <p>۷-۲ آشنایی با کلیات بازاریابی بیمه</p> <p>۷-۳ آشنایی با جایگاه فروشندگی در فرایند بازار</p> <p>۷-۴ شناسایی فعالیت های فروشندگی</p> <p>- تشخیص فعالیت های فروشندگی و مدیریت فروش</p> <p>- مدیریت فروش و بیمه نامه ها</p> <p>- بیمه های اتمیبل</p>	



زمان آموزش			شرح	شماره
جمع	عملی	نظری		
			<ul style="list-style-type: none"> - بدنه - شرنشین - شخص ثالث - بیمه های باربری - بیمه های اشخاص - عمر - درمان - حوادث - بیمه های تمام خطر مهندسی - بیمه های مسئولیت - بیمه های آتش سوزی 	<ul style="list-style-type: none"> ۷-۵ شناسایی تعرفه های انواع بیمه نامه ها ۷-۶ شناسایی اصول تشخیص انواع بیمه نامه ها ۷-۷ شناسایی اصول فروش بیمه
۳	۱	۲	<p>توانایی تشخیص رفتار سازمانی</p> <ul style="list-style-type: none"> ۸-۱ آشنایی با رفتار سازمانی و اهداف آن - تفاوت‌های فردی و نقش آن در رفتار - ارتباط و مرآوده - فرهنگ سازمانی - فشارهای عصبی در کار 	<ul style="list-style-type: none"> ۸-۲ شناسایی اصول تشخیص رفتار سازمانی



سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور

نام شغل : نماینده فروش بیمه

فهرست استاندارد تجهیزات ' ابزار ' مواد و وسایل رسانه ای

ردیف	مشخصات فنی	تعداد	شماره
۱	فرایند کار		
۲	وسایل کمک آموزشی		
۳	کتاب مربوط به اصول بیمه		
۴	نوشت افزار		
۵	کتاب مربوط به قوانین و مصوبات بیمه		
۶	کتاب مربوط به بازاریابی بیمه		
۷	کتاب مربوط به بیمه های مختلف		
۸	کتاب مربوط به رفتار سازمانی		