

استاندارد دوره آموزشی متقاضیان پروانه نمایندگی

(موضوع تبصره ۱ بند چ ماده ۵ آئین نامه ۷۵ مصوب شورای عالی بیمه و بند ۱-۱۱ دستورالعمل

فعالیت و نظارت بر موسسات آموزش بیمه‌ای)

۱. متقاضیان نمایندگی بیمه که فاقد سابقه کار بیمه‌ای فنی و تخصصی مندرج در بند چ آئین نامه شماره ۷۵ مصوب شورای عالی بیمه هستند، ملزم به گذراندن دوره آموزشی به شرح زیر می‌باشند:
 - ۱.۱. دارندگان حداقل مدرک کارشناسی و بالاتر در کلیه رشته‌های تحصیلی طی ۱۴۰ ساعت دوره آموزشی به شرح ستون مربوط در جدول شماره ۱ و دریافت گواهی نامه قبولی پایان دوره.
 - ۱.۲. دارندگان مدرک دیپلم و یا فوق دیپلم طی ۱۷۲ ساعت دوره آموزشی به شرح ستون مربوط در جدول شماره ۱ و دریافت گواهی نامه قبولی پایان دوره.
 - ۱.۳. از مجموع ۱۷۲ ساعت، گذراندن دروس جبرانی (۳۲ ساعت دروس با کد ۱۲۴ الی ۱۳۳) قبل از شروع دوره برای دارندگان مدرک دیپلم و یا فوق دیپلم الزامی است.
۲. برگزاری دوره های آموزشی موضوع این دستورالعمل طبق عناوین دوره و طرح درس‌های پیوست و منابع پیشنهادی توسط موسسات آموزشی وابسته به شرکتهای بیمه و دیگر موسسات آموزش بیمه‌ای منوط به تایید دوره توسط پژوهشکده بیمه است.
۳. برگزاری آزمون پایان دوره و ارائه گواهی نامه قبولی پایان دوره آموزشی (ماده ۸ دستورالعمل فعالیت و نظارت بر موسسات آموزش بیمه‌ای) به موسسات آموزش بیمه‌ای تفویض می‌گردد.
 - ۳.۱. ارسال فایل گواهی نامه‌ها و لیست اسامی مربوط به پژوهشکده الزامی است.
۴. تقاضای برگزاری دوره حداقل ۱۰ روز کاری قبل از شروع دوره به پژوهشکده ارسال و پس از تایید پژوهشکده و اعلام شیوه آموزش (مجازی / حضوری) برگزاری آن بلامانع است.
 - ۴.۱. در شیوه آموزش مجازی استفاده از سامانه آموزش موسسه آموزش بیمه‌ای منوط به امکان دسترسی آنلاین کارشناسان پژوهشکده است.
 - ۴.۲. در شیوه آموزش حضوری ارائه لیست حضور و غیاب امضا شده فراگیران در هر جلسه به پژوهشکده الزامی است.
۵. پژوهشکده مجاز است به هر شیوه ممکن نسبت به اعمال نظارت‌های خود بر دوره آموزشی اقدام و در صورت مشاهده تخلف از ادامه آن جلوگیری نماید.
۶. کلیه متقاضیان نمایندگی بیمه ملزم به گذراندن دوره کارآموزی به مدت ۱۵ روز اداری در شرکت بیمه ذیربط می‌باشند.

جدول ۱. عناوین و سرفصل‌های پیشنهادی

نوع درس	کد درس	عنوان درس	دارنده مدرک کارشناسی و بالاتر در کلیه رشته‌ها و فاقد سابقه کار	دارنده مدرک دیپلم یا فوق دیپلم فاقد سه سال سابقه کار	پیش نیاز	
عمومی	۱۰۱	آیین نگارش و مکاتبات اداری	۴	۴	ندارد	
	۱۰۲	اخلاق حرفه‌ای و مشتری مداری	۴	۴	ندارد	
	۱۰۳	آشنایی با قوانین و مقررات عمومی (قانون کار، تأمین اجتماعی، مالیاتی و تجارت)	۶	۶	ندارد	
پایه	۱۰۴	اصول بیمه	۸	۸	ندارد	
	۱۰۵	بازاریابی بیمه	۶	۶	ندارد	
	۱۰۶	آشنایی با قوانین و مقررات بیمه‌های بازرگانی و حقوق بیمه	۸	۸	۱۰۴	
	۱۰۷	مهارت‌های ارتباطی و فنون مذاکره	۶	۶	ندارد	
	۱۰۸	مدیریت ریسک	۸	۸	۱۰۴	
	۱۰۹	آشنایی با ساختار و مدیریت شرکت‌های بیمه و سیاست‌های راهبردی صنعت بیمه	۶	۶	ندارد	
	۱۱۰	کارمزد و آیین نامه‌های مربوطه	۴	۴	۱۰۴ و ۱۰۹	
	۱۱۱	فرم‌های پیشنهاد و بازدید اولیه و خسارت	۴	۴	۱۰۴	
	۱۱۲	بیمه شخص ثالث و قوانین مربوط	۸	۸	۱۰۴-۱۱۱	
	۱۱۳	بیمه بدنه و مقررات مربوط	۸	۸	۱۰۴-۱۱۱	
	۱۱۴	بیمه‌های عمر و مقررات مربوط	۸	۸	۱۰۴-۱۱۱	
تخصصی	۱۱۵	بیمه‌های حوادث و مقررات مربوط	۶	۶	۱۰۴-۱۱۱	
	۱۱۶	بیمه‌های آتش‌سوزی و مقررات مربوط	۸	۸	۱۰۴-۱۱۱	
	۱۱۷	بیمه‌های مسئولیت و مقررات مربوط	۸	۸	۱۰۴-۱۱۱	
	۱۱۸	بیمه‌های باربری و مقررات مربوط	۴	۴	۱۰۴-۱۱۱	
	۱۱۹	بیمه‌های درمان و مقررات مربوط	۸	۸	۱۰۴-۱۱۱	
	۱۲۰	بیمه‌های مهندسی و مقررات مربوط	۴	۴	۱۰۴-۱۱۱	
	کاربردی	۱۲۱	مقررات نمایندگی بیمه	۴	۴	کلیه دروس تخصصی
		۱۲۲	آشنایی با نرم‌افزارهای کاربردی بیمه از جمله core – insurance و . . .	۶	۶	کلیه دروس تخصصی

نوع درس	کد درس	عنوان درس	دارنده مدرک کارشناسی و بالاتر در کلیه رشته‌ها و فاقد سابقه کار	دارنده مدرک دیپلم یا فوق دیپلم فاقد سه سال سابقه کار	پیش نیاز
	۱۲۳	آشنایی با ابزارهای نوین فروش	۴	۴	کلیه دروس تخصصی
جبرانی	۱۲۴	اصول مدیریت و تصمیم گیری	۰	۴	دروس جبرانی برای دارندگان مدرک تحصیلی کمتر از کارشناسی
	۱۲۵	window - ICDL و سیستم عامل	۰	۴	
	۱۲۶	word - ICDL	۰	۲	
	۱۲۷	excel - ICDL	۰	۴	
	۱۲۸	email - ICDL	۰	۲	
	۱۲۹	power point - ICDL	۰	۴	
	۱۳۰	مبانی علم اقتصاد	۰	۲	
	۱۳۱	آشنایی مقدماتی با بیمه	۰	۲	
	۱۳۲	زبان عمومی بیمه	۰	۲	
	۱۳۳	آشنایی مقدماتی با آمار و احتمالات و کاربرد آن در بیمه	۰	۶	
جمع			۱۴۰	۱۷۲	

سرفصلهای دروس، منابع و محتواها برای متقاضیان فاقد سابقه کار بیمه‌ای فنی و تخصصی و با سوابق تحصیلی متفاوت.

طرح درس : آیین نگارش و مکاتبات اداری	
ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار	
هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با اهمیت و شیوه‌های مکاتبات اداری اثربخش در امر نمایندگی	
فصل ۱ فصل ۲ فصل ۳ فصل ۴ فصل ۵ فصل ۶ فصل ۷	<p>سرفصلها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ارتباطات و انواع ارتباط رسمی و غیر رسمی ، سازمانی و غیر سازمانی • اهمیت و نقش مکاتبات اداری • ارکان و اجزای یک نامه اداری (مکاتبات فیزیکی و اتوماسیونی) • مراحل تهیه مکاتبه یا نوشته اداری • سایر مکاتبات و نوشته های اداری • صورتجلسه ، انواع و شیوه تنظیم صورتجلسه • شیوه های گزارش نویسی ، ارکان و عناصر گزارش نویسی • شیوه بایگانی و نگهداری نامه‌های فیزیکی و اتوماسیونی
ندارد	پیش نیاز : ندارد
۴	ساعات پیشنهادی :
منابع پیشنهادی:	
مکاتبات اداری، مولف: سید کاظم امینی ، تهران ، شرکت چاپ و نشر کتابهای درسی ایران ۱۳۹۲	

طرح درس : اخلاق حرفه ای و مشتری مداری

ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار

هدف درس: شناخت اخلاق حرفه ای در صنعت بیمه و رعایت آن در عرصه نمایندگی بیمه

<p>بخش اول فصل دوم فصل سوم بخش دوم فصل پنجم بخش سوم فصل هفتم فصل نهم فصل دهم فصل یازدهم فصل دوازدهم فصل شانزدهم فصل هجدهم فصل بیستم فصل بیست و یکم آیین نامه شماره ۷۱ آیین نامه های داخلی شرکتی</p>	<ul style="list-style-type: none"> • سرفصلها: • نقش اخلاق حرفه ای در رهبری سازمان ها • رمز و راز اعتماد آفرینی • از مسئولیت پذیری تا پیش بینی پذیری • چپستی اخلاق حرفه ای • اخلاق حرفه ای :از پیشه وران تا سازمان • اخلاق سازمان • ابعاد اخلاق سازمان • مسئولیت اخلاقی سازمان در قبال مصرف کننده • مسئولیت اخلاقی سازمان در قبال منابع انسانی • مسئولیت اخلاقی سازمان در قبال رقبا(رقابت سالم درون شرکتی و برون شرکتی) • مسئولیت اجتماعی • مهارت تشخیص مسائل اخلاقی در حرفه • تعارض و دوراهاه اخلاقی • آموزش اثر بخش اخلاق حرفه ای • نظریه های رشد اخلاقی • اصول اخلاقی حرفه ای مصوب در سندیکای بیمه گران ایران • آیین نامه شماره ۷۱ حمایت از حقوق بیمه گذاران بیمه شدگان و صاحبان حقوق انها • پیامدهای تنبیهی و انضباطی قابل تصور در صورت عدم رعایت اخلاق حرفه ای
<p>ندارد</p>	<p>پیش نیاز : ندارد</p>
<p>۴</p>	<p>ساعات پیشنهادی :</p>
<p>منابع پیشنهادی: اخلاق حرفه ای ، احد فرامرز قراملکی ،ناشر مجنون ، ۱۳۹۵ چاپ دوازدهم</p>	

طرح درس : آشنایی با قوانین و مقررات عمومی	
ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار	
هدف درس: آگاهی از قوانین و مقررات عمومی مرتبط با صنعت بیمه	
<p>کتاب قانون تجارت ، قانون کار و قوانین مربوطه و آخرین تغییرات به روز شده</p>	<p>سرفصلها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • آشنایی با قوانین کار • آشنایی با قانون تامین اجتماعی • آشنایی با قانون مالیات و ارزش افزوده • آشنایی با قانون تجارت • تشریح قراردادهای درون نمایندگی با بازاریابان و کارمندان دفتری • آشنایی با وظایف و تعهدات بازاریاب و کارمند دفتری و انتقال تبعات قصور آنها به نماینده • الزامات بخشنامه ای و آیین نامه ای عدم رعایت استانداردهای نمایندگی شرکت بیمه
ندارد	پیش نیاز :
۶	ساعات پیشنهادی :
<p style="text-align: right;">منابع پیشنهادی:</p> <ul style="list-style-type: none"> • آشنایی با قوانین و مقررات عمومی (قانون های کار، تأمین اجتماعی، امور مالیاتی و تجارت) تهیه و گردآوری: محمود بزرگی - فرشید پور کاویان ، مرکز آموزش و توسعه بیمه ایران، ۱۳۹۱ 	

طرح درس : اصول بیمه

ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار

هدف درس: شناخت اصول بیمه و کاربرد آنها در عملیات بیمه گری (پیش نیاز دوره‌های تخصصی است)

	سرفصلها:
بخش اول	• تعریف بیمه و بیمه گری ، و واژه های بیمه ای
بخش اول	• تقسیم بندی‌های رایج بیمه در ایران و جهان
بخش دوم	• تحولات صنعت بیمه در ایران
بخش سوم	• تبیین کاربردی اصول بیمه (مطالعات موردی و پرونده‌های واقعی)
بخش سوم	• تشریح اصطلاحات بیمه‌ای (بیمه اتکایی، مشترک، بیمه متقابل، بیمه خرد و بیمه کلان، مخاطرات اخلاقی و انتخاب نامساعد، فرانشیز و کسورات، ذخیره گیری، ظرفیت نگه داری، EML-PML و سایر اصطلاحات رایج بیمه‌ای)
نمونه های واقعی	• بررسی پرونده های قضایی بیمه ای
فصل دهم	• آشنایی با زبان بیمه‌ای (آشنایی با اصطلاحات رایج بیمه‌ای)
ندارد	پیش نیاز :
۸	ساعات پیشنهادی :
منابع پیشنهادی:	
کتاب جامع آموزش بیمه، جلد اول ، تدوین و گردآوری : پژوهشکده بیمه ،ناشر: پژوهشکده بیمه وابسته به بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران ۱۳۹۶	

طرح درس : بازاریابی بیمه

ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار

هدف درس: ارتقای دانش و مهارت نمایندگان بیمه در زمینه بازاریابی خدمات

سرفصلها:

- تعریف بازاریابی و بررسی بازاریابی در ایران
- بازاریابی محصول و خدمات
- روشهای مختلف بازاریابی بیمه
- آمیخته بازاریابی در صنعت بیمه
- دیدگاه های رایج در بازاریابی و جایگاه بیمه در آنها
- تفکیک محصولات و بازار هدف در بیمه و محصول
- تفاوت بیمه های خرد و کلان و شیوه های تشکیل پرتفوی بیمه ای
- فرایندها و استراتژیهای موجود در فروش بیمه
- دانش نسبت به تجارت، صنعت، شرکت، محصول، مهارت های فروش و طرز تفکرها و بینش ها
- مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) در بیمه، نیاز سنجی و نیاز سازی
- مراحل سه گانه بیمه (قبل از صدور، حین اعتبار بیمه و در زمان خسارت) و وظایف نماینده در هر بخش
- شیوه های استفاده از ابزار نوین و رسانه های جمعی برای فروش بیمه

فصل نهم (بخشهای اول، دوم و سوم) کتاب جامع فصول (اول، هشتم، چهارم، پنجم، ششم، دهم) مدیریت بازاریابی

پیش نیاز :

ندارد

ساعات پیشنهادی :

۶

منابع پیشنهادی:

- کتاب جامع آموزش بیمه، جلد اول ، تدوین و گردآوری : پژوهشکده بیمه ،ناشر: پژوهشکده بیمه وابسته به بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران ۱۳۹۶
- مدیریت بازاریابی ،ترجمه و تالیف: دکتر احمد روستا ، دکتر داور ونوس؛ دکتر عبدالحمید ابراهیمی ،نشر سمت ۱۳۹۸

طرح درس : آشنایی با قوانین و مقررات بیمه‌های بازرگانی و حقوق بیمه	
ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار	
هدف درس: آشنایی با مبانی حقوق در قراردادهای بیمه و افزایش دانش درباره قوانین و مقررات بیمه‌های بازرگانی	
<ul style="list-style-type: none"> • فصل هشتم • کتاب جامع آموزش بیمه • فصول (نخست ، دوم، سوم ، دوازدهم ، سیزدهم کتاب حقوق بیمه) 	<p>سرفصلها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • مبانی حقوق بیمه • شرایط اساسی عقد بیمه (اهلیت، قصد و رضا، معین بودن، مشروعیت رشته‌های مختلف و نوع قراردادهای بیمه‌ای • طرفین عقد و تعهدات جایگاه نماینده در قرارداد بیمه • معضل قول و وعده و تعهد نماینده در زمان صدور و پرداخت خسارت بر اساس بیمه نامه و شرایط آن • فسخ، ابطال، انحلال، تعلیق، بازخرید، تمدید، تجدید بیمه نامه و شرایط و تعهدات طرفین در هر حالت • تبیین نقش؛ جایگاه و تعهدات نماینده در قرارداد(ارائه تخفیفات و شرایط غیر قابل قبول و حدود اختیارات ، بازدیدهای اولیه شیوه نگارش بازدید) • تشریح و تبیین نماینده، کارکنان دفتری و بازارباهای ایشان با مسئولیتها و وظایف خود در قرارداد بیمه‌ای • قانون بیمه • قانون تاسیس بیمه مرکزی و بیمه گری • مروری بر سایر قوانین و مقررات مربوطه • قوانین و مقررات مربوط به مباحث نمایندگی
۱۰۴	پیش نیاز :
۸	ساعات پیشنهادی :
<p>منابع پیشنهادی:</p> <ul style="list-style-type: none"> • کتاب جامع آموزش بیمه، جلد اول ، تدوین و گردآوری : پژوهشکده بیمه ،ناشر: پژوهشکده بیمه وابسته به بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران ۱۳۹۶ • حقوق بیمه، جانعلی محمود صالحی، ناشر: پژوهشکده بیمه وابسته به بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران ۱۳۹۶ 	

طرح درس : مهارت‌های ارتباطی و فنون مذاکره

ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار

• هدف درس: آشنایی با مهارت‌های ارتباطی و فنون مذاکره

سرفصلها:

• فصول یک ، دو ، سه ، چهار ، پنج ، شش ، هشت و نه

- مفاهیم تعاریف و کلیات
- انواع مذاکره و مهارت های اصلی مذاکره کننده
- فرایند مذاکره
- اصول مذاکره
- تکنیک های مذاکره
- مطالعه و توان پاسخگویی به ایرادات و نگرانی‌های مشتریان
- رفع ایرادهای مهم بیمه‌ای و برطرف نمودن موانع فروش
- توافق و تفاهم
- نقش فرهنگ در مذاکره
- ملاحظات حقوقی در مذاکره

پیش نیاز :

ندارد

ساعات پیشنهادی :

۶

منابع پیشنهادی:

- اصول و فنون مذاکره ، میثم شفیعی ،ردپشتی نشر سازمان مدیریت صنعتی ۱۳۹۹

طرح درس : مدیریت ریسک	
ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار	
هدف درس: یادگیری، شناسایی، ارزیابی و کنترل ریسک‌ها و روشهای برنامه‌ریزی در مقابله با خطرات	
فصول دوم (بخشهای اول دوم و سوم) منبع اول فصول (اول ، سوم و چهارم) منبع دوم	سرفصلها: <ul style="list-style-type: none"> • تعریف ریسک و انواع آن • شناسایی، کنترل و مدیریت ریسک • قانون احتمالات • مفاهیم و عبارات موحود برای ریسک (تفاوتها و تشابهات) maral hazard /hazard (risk/danger/peril/,... • مدیریت ریسک (مراحل مختلف ریسک قبول، انکار، رد یا انتقال و...) • مراحل سه گانه بیمه نامه و ریسکهای هر مرحله (انتخاب نامساعد، مخاطرات اخلاقی) • تقلب و تخلف‌های رایج در صنعت بیمه و راهکارهای اجتناب از آنها (آمار و ارقام و مصادیق تقلب و تخلف در هر رشته) • ریسکهای خرد و کلان و حدود اختیارات نماینده در هر بخش
۱۰۴	پیش نیاز :
۸	ساعات پیشنهادی :
منابع پیشنهادی:	
<ul style="list-style-type: none"> • کتاب جامع آموزش بیمه، جلد اول ، تدوین و گردآوری : پژوهشکده بیمه ،ناشر: پژوهشکده بیمه وابسته به بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران ۱۳۹۶ • کتاب شناخت ریسک و روشهای کنترل آن در بیمه‌های آتش سوزی؛عباس گلچینیان، ناشر سینه سرخ، ۱۳۸۳ 	

طرح درس : آشنایی با سازمان و مدیریت شرکت‌های بیمه‌ای و سیاست‌های راهبردی صنعت بیمه

ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار

هدف درس: آشنایی با ارکان و تشکیلات بیمه و عملکرد داخلی و خارجی آنها و روش مدیریت خاص این قبیل مؤسسات

<ul style="list-style-type: none"> • خلاصه منبع اعلامی • ساختار های سازمانی بیمه مرکزی ، وزارت اقتصاد و دارایی ، شرکتهای بیمه ای • آیین نامه های مرتبط بیمه مرکزی برنامه های استراتژیک نهاد ناظر ، شرکتهای بیمه ای • ساختارهای انجمن های صنفی ریال سندیکا ، کانونهای صنفی 	<p>سرفصلها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • تبیین ساختارها، نقش ، جایگاه و کارکرد وزارت اقتصاد، بیمه مرکزی، سندیکای بیمه گران، دفتر نظارت بر شبکه فروش و نمایندگان بیمه مرکزی • سیاستهای راهبردی صنعت بیمه و ساختار شرکت بیمه • جایگاه و نقش شبکه فروش در صنعت (نماینده، نماینده تخصصی عمر، کارگزار، شرکت خدماتی، حقیقی و حقوقی، و... • شیوه های فعالیت نماینده و کارگزار در صنعت بیمه و لزوم آشنایی با مفاهیمی مثل پرتفوی بیمه، ظرفیت نگه داری شرکت، بیمه مشترک و متقابل، بیمه اتکایی اختیاری و اجباری • نظام تعرفه ای و غیر تعرفه ای، مبانی ریسک هر رشته بیمه، • برنامه استراتژیک شرکت، برنامه عملیاتی سالیانه، اختیارات، محصول و بازار استراتژیک شرکت، بازار سهامداری • کانونها و انجمنهای صنفی نمایندگان بیمه‌ای، • کمیته‌های تخلف نمایندگان و کمیته‌های حل اختلاف بین نماینده و شرکت بیمه
ندارد	پیش نیاز :
۶	ساعات پیشنهادی :
<p>منابع پیشنهادی:</p> <ul style="list-style-type: none"> • مبانی سازمان و مدیریت دکتر علی رضائیان 	

طرح درس : کارمزد و آیین نامه‌های مربوطه

ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار

هدف درس: آشنایی با بحث کارمزد

<p>آیین نامه های مرتبط با کارمزد بیمه مرکزی</p>	<p>سرفصلها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • کارمزد چیست و تعاریف آن • تجزیه و تحلیل کارمزد در رشته‌های بیمه‌ای • کارمزد در رشته یا پوشش بیمه‌ای • جذابیت‌های کارمزد از منظر شبکه فروش • شیوه‌های محاسبه و پرداخت کارمزد • شیوه محاسبه کارمزد دفتر نمایندگی • شیوه انعقاد قراردادهای بازاریابی با بازاریابها و تقسیم کارمزد • شناخت و آگاهی از آیین نامه کارمزد نگاه بلند مدت به جذب مشتری و کارمزد فروشی و شیوه تعامل با نمایندگان • موضوع ذخیره گیری، سود مشارکت و امتیازات قابل ارائه به نماینده سودده
<p>۱۰۴ و ۱۰۹</p>	<p>پیش نیاز</p>
<p>۴</p>	<p>ساعات پیشنهادی :</p>
<p>منابع پیشنهادی:</p> <ul style="list-style-type: none"> • آیین نامه‌های بیمه مرکزی و شورای عالی بیمه درباره کارمزد به شماره‌های ۸۳،۲۹ و... 	

طرح درس : فرم پیشنهاد، بازدید اولیه و بازدید خسارت

ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار

هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با شیوه تکمیل فرمها

<ul style="list-style-type: none"> • کلیه فرمهای مصوب و کاربردی شرکتهای بیمه ای • فصل سوم کتاب جامع 	<p style="text-align: right;">سرفصلها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • فرمهای پیشنهاد و بازدید اولیه در هر رشته • تعاریف اصطلاحات و مفاهیم بیمه‌ای در فرم • الحاقیه‌های برگشتی، اضافی و اصلاحی • شیوه بازدید اولیه ریسکهای خرد و کلان • حدود اختیارات و مجوزهای بازدیدهای اولیه • اهمیت و جایگاه آنها در زمان بروز خسارت • جایگاه و اهمیت آنها در مراجع و محاکم قضایی • امضای و تاییدیه بیمه گذار و بیمه شده در هر رشته • وظایف و حدود اختیارات نماینده در تکمیل فرمهای اولیه
---	--

۱۰۴	پیش نیاز :
-----	------------

۴	ساعات پیشنهادی :
---	------------------

<p style="text-align: right;">منابع پیشنهادی:</p> <ul style="list-style-type: none"> • کارشناسی و ارزیابی صدور بیمه و خسارت آتش سوزی محمد یمنی • کتاب جامع آموزش بیمه، جلد اول ، تدوین و گردآوری : پژوهشکده بیمه ،ناشر: پژوهشکده بیمه وابسته به بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران ۱۳۹۶ 	
--	--

طرح درس : بیمه‌های شخص ثالث و مقررات مربوط

ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار

هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با مفاهیم، ساز و کارها و خصوصیات بیمه‌های شخص ثالث و مقررات آنها

<ul style="list-style-type: none"> • فصل ۹ کتاب جامع • و سایر منابع مرتبط 	<p>سرفصلها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • مبانی بیمه‌های شخص ثالث و آیین نامه‌های مربوطه • ویژگیها متمایز این رشته با سایر رشته ای بیمه‌ای • دیه و پوشش‌های مالی، تعریف سرنشین و شخص ثالث • تبیین مبانی تعیین نرخ شرکتی برای رشته شخص ثالث • نحوه ارزیابی ریسک، محاسبه حق بیمه، استعلام نرخ، شیوه‌های انتقال تخفیفات • استعلامهای صدور • نحوه اعلام خسارت و مراحل دریافت خسارت • صندوق تامین خسارت بدنی، کارت سبز و ترانزیت خودرو • نقش ابزار نوین در فروش و عرضه شخص ثالث (تاثیر ورود ابزار نوین فروش) • مهارت کار با کر بیمه‌ای core-insurance (سیستم منسجم بیمه گری)
<p>کلیه دروس پایه</p>	<p>پیش نیاز :</p>
<p>۸</p>	<p>ساعات پیشنهادی :</p>
<p>منابع پیشنهادی:</p> <ul style="list-style-type: none"> • قانون مجازات اسلامی بخش دیات • آیین نامه‌های بیمه شخص ثالث • کتاب اصول، مقررات و رشته‌های بیمه، جلد اول و جلد دوم، انتشارات پژوهشکده بیمه ۱۴۰۰ • قوانین مرتبط با بیمه‌های شخص ثالث 	

طرح درس : بیمه های بدنه و مقررات مربوط	
ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار	
هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با مفاهیم، ساز و کارها و خصوصیات بیمه های بدنه و مقررات آنها	
<ul style="list-style-type: none"> • فصول پنج و هشت و شانزدهم اصول سایر منابع مرتبط 	<p>سرفصلها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • مبانی بیمه های بدنه و آیین نامه های مربوطه • تبیین مبانی تعیین نرخ شرکتی برای رشته بدنه • ویژگیها متمایز این رشته با سایر رشته ای بیمه ای • ارتباط و وابستگی این رشته با بیمه شخص ثالث • نحوه ارزیابی ریسک، محاسبه حق بیمه، استعلام نرخ، شیوه های انتقال تخفیفات • نحوه اعلام خسارت و مراحل دریافت خسارت • نقش ابزار نوین در فروش و عرضه بیمه • مهارت کار با کر بیمه ای core-insurance (سیستم منسجم بیمه گری) • طرح های فروش ترکیبی
کلیه دروس پایه	پیش نیاز :
۸	ساعات پیشنهادی :
<p style="text-align: right;">منابع پیشنهادی:</p> <ul style="list-style-type: none"> • آیین نامه ها و قوانین مرتبط با بیمه بدنه • کتاب اصول، مقررات و رشته های بیمه، جلد اول و جلد دوم، انتشارات پژوهشکده بیمه ۱۴۰۰ • آیین نامه ۵۳ شرایط عمومی بیمه بدنه 	

طرح درس : بیمه‌های عمر و مقررات مربوط

ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار

هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با مفاهیم، ساز و کارها و خصوصیات بیمه‌های عمر و مقررات آنها

سرفصلها:

- تاریخچه بیمه عمر در ایران و جهان
- مبانی بیمه عمر، انواع محصولات بیمه‌های عمر و آیین نامه‌های مربوطه
- ویژگیها متمایز این رشته با سایر رشته ای بیمه‌ای
- روشهای فروش نوین بیمه های عمر در صنعت بیمه کشور
- چرایی استراتژیک بود این رشته صنعت بیمه
- رویکردها و شیوه‌های فروش بیمه‌های عمر در صنعت بیمه
- مرور تجارب فروشندگان موفق، معرفی افراد موفق فروش بیمه‌های عمر، اعضای ایرانی MDRT
- اهمیت و جایگاه فرم پیشنهاد و آزمایشات اولیه و اهمیت ارزیابی ریسک در این بیمه
- ارزش ؛ امنیت و اعتبار و محرمانگی سند بیمه عمر
- نحوه ارزیابی ریسک، محاسبه حق بیمه، استعلام نرخ، خسارت (بازخرید ابطال و فسخ بیمه نامه)
- حق بیمه در بیمه عمر (شیوه وصول و کارمزد متعلقه)، وام بیمه عمر و سایر الحاقیه‌ها و ضمایم آن
- مهارت کار با کر بیمه‌ای core-insurance (سیستم منسجم بیمه گری)

کلیه دروس پایه

پیش نیاز :

۸

ساعات پیشنهادی :

منابع پیشنهادی:

- کتاب بیمه‌های اشخاص، سیدمحمد حسینی پور، انتشارات پژوهشکده بیمه ۱۳۹۸
- کتاب اصول، مقررات و رشته‌های بیمه، جلد اول و جلد دوم، انتشارات پژوهشکده بیمه ۱۴۰۰
- آیین نامه‌های بیمه‌های عمر و زندگی

طرح درس : بیمه‌های حوادث و مقررات مربوط

ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار

هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با مفاهیم، ساز و کارها و خصوصیات بیمه‌های حوادث و مقررات آنها

سرفصلها:

- مبانی بیمه‌های حوادث و آیین نامه‌های مربوطه
- ویژگیها رشته حوادث فردی و گروهی
- تعریف بیمه حوادث و جامعیت آن
- مصداق عینی و عالی از محصولات بیمه‌های خرد
- قابلیت بکارگیری ابزار نوین در فروش این رشته
- قابلیت عرضه به همراه سایر رشته‌ها
- نحوه ارزیابی ریسک، محاسبه حق بیمه، استعلام نرخ، خسارت
- جذابیت این رشته برای شبکه فروش
- مهارت کار با کر بیمه‌ای core-insurance (سیستم منسجم بیمه گری)

- فصول یک ، چهار و هفتم کتاب بیمه های اشخاص
- فصول سوم ،هشتم و چهاردهم کتاب اصول و سایر منابع مرتبط

پیش نیاز :

کلیه دروس پایه

ساعات پیشنهادی :

۶

منابع پیشنهادی:

- کتاب بیمه‌های اشخاص، سیدمحمد حسینی پور، انتشارات پژوهشکده بیمه ۱۳۹۸
- کتاب اصول، مقررات و رشته‌های بیمه، جلد اول و جلد دوم، انتشارات پژوهشکده بیمه ۱۴۰۰
- آیین نامه‌های بیمه‌های حوادث

طرح درس : بیمه‌های آتش سوزی و مقررات مربوط

ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار

هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با مفاهیم، ساز و کارها و خصوصیات بیمه‌های آتش سوزی و مقررات آنها

<ul style="list-style-type: none"> • فصول چهار ، هشت ، پانزده کتاب اصول • خلاصه کتاب • کارشناسی و ارزیابی • این نامه های مرتبط 	<p>سرفصلها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • مبانی بیمه‌های آتش سوزی و آیین نامه‌های مربوطه • تاریخچه و سابقه بیمه آتش سوزی و تقسیمات آنها • ویژگیها متمایز این رشته با سایر رشته ای بیمه‌ای • مصداق محصولات بیمه‌های خرد • قابلیت عرضه و ترکیب با سایر محصولات • نقش ابزار نوین در فروش و بازاریابی و توزیع این رشته • تبیین مبانی تعیین نرخ شرکتی برای رشته آتش سوزی • نحوه ارزیابی ریسک، محاسبه حق بیمه، استعلام نرخ، پرداخت خسارت • مهارت کار با کر بیمه‌ای core-insurance (سیستم منسجم بیمه گری)
<p>کلیه دروس پایه</p>	<p>پیش نیاز :</p>
<p>۸</p>	<p>ساعات پیشنهادی :</p>

منابع پیشنهادی:

- کتاب کارشناسی و ارزیابی صدور بیمه و خسارت آتش سوزی تألیف سید محمد یمنی انتشارات دفتر پژوهشهای فرهنگی ۱۳۸۲
- کتاب اصول، مقررات و رشته‌های بیمه، جلد اول و جلد دوم، انتشارات پژوهشکده بیمه ۱۴۰۰

طرح درس : بیمه‌های مسئولیت و مقررات مربوط	
ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار	
هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با مفاهیم، ساز و کارها و خصوصیات بیمه‌های مسئولیت و مقررات آنها	
<ul style="list-style-type: none"> • فصول هفت ، هشت و هجده کتاب اصول • فصول اول ، دوم و سوم کتاب بیمه های مسئولیت 	<p>سرفصلها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • مبانی بیمه‌های مسئولیت و آیین نامه‌های مربوطه • ویژگی های رشته بیمه مسئولیت • انواع و تقسیمات بیمه های مسئولیت • تبیین مبانی تعیین نرخ شرکتی برای رشته مسئولیت • نحوه ارزیابی ریسک، محاسبه حق بیمه، استعلام نرخ، شیوه‌های انتقال تخفیفات • تنوع مقررات درگیر با رشته مسئولیت (دیه، تامین اجتماعی، وزارت کار و...) • نحوه اعلام خسارت و مراحل دریافت خسارت • جایگاه ابزار نوین در فروش و عرضه برخی از بیمه‌های مسئولیت • مهارت کار با کر بیمه‌ای core-insurance (سیستم منسجم بیمه گری) • طرح‌های فروش ترکیبی با سایر رشته ها
کلیه دروس پایه	پیش نیاز :
۸	ساعات پیشنهادی :
منابع پیشنهادی:	
<ul style="list-style-type: none"> • کتاب اصول، مقررات و رشته‌های بیمه، جلد اول و جلد دوم، انتشارات پژوهشکده بیمه ۱۴۰۰ • بیمه های مسئولیت علی اکبر ریشه ، پژوهشکده بیمه ۱۳۸۷ 	

طرح درس : بیمه‌های باربری و مقررات مربوط	
ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار	
هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با مفاهیم، ساز و کارها و خصوصیات بیمه‌های باربری و مقررات آنها	
<ul style="list-style-type: none"> • فصول نه ، هشت و نوزده کتاب اصول • بخشهای اول و دوم و سوم کتاب اصول و کلیات باربری 	<p style="text-align: right;">سرفصلها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • مبانی بیمه‌های باربری و آیین نامه‌های مربوطه • تاریخچه و سابقه بیمه باربری و تقسیمات آنها • ویژگی های رشته بیمه های باربری • نقش و جایگاه ابزار نوین در فروش و بازاریابی رشته باربری • تبیین مبانی تعیین نرخ شرکتی برای رشته باربری • نحوه ارزیابی ریسک، محاسبه حق بیمه، استعلام نرخ، پرداخت خسارت • مهارت کار با کر بیمه‌ای core-insurance (سیستم منسجم بیمه گری)
کلیه دروس پایه	پیش نیاز :
۴	ساعات پیشنهادی :
منابع پیشنهادی:	
<ul style="list-style-type: none"> • کتاب اصول، مقررات و رشته‌های بیمه، جلد اول و جلد دوم، انتشارات پژوهشکده بیمه ۱۴۰۰ • اصول و کلیات باربری و کاربرد آن: محمدجواد محمدیان امامی ؛ نشر جنگل ۱۳۹۵ • آخرین نسخه کتاب اینکوترمز 	

طرح درس : بیمه‌های درمان و مقررات مربوط

ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار

هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با مفاهیم، ساز و کارها و خصوصیات بیمه‌های درمان و مقررات آنها

سرفصلها:

- مبانی بیمه‌های درمان و آیین نامه‌های مربوطه
- تاریخچه و سابقه بیمه درمان
- ویژگیها رشته بیمه درمان (انفرادی و گروهی)
- تبیین مبانی تعیین نرخ شرکتی برای رشته درمان
- انواع بیمه‌های درمان و تقسیمات آنها
- نقش و جایگاه ابزار نوین در فروش و بازاریابی رشته درمان
- نحوه ارزیابی ریسک، محاسبه حق بیمه، استعلام نرخ، پرداخت خسارت
- ابزارهای نوین ارائه خدمات خسارتی در رشته بیمه درمان
- مهارت کار با کر بیمه‌ای core-insurance (سیستم منسجم بیمه گری)
- بیمه‌های درمان مسافرتی و انواع آن

- فصول دو ، هشت ، سیزده کتاب اصول
- فصول پنج و هفت کتاب بیمه های اشخاص

پیش نیاز :

کلیه دروس پایه

ساعات پیشنهادی :

۸

منابع پیشنهادی:

- کتاب بیمه‌های اشخاص، سیدمحمد حسینی پور، انتشارات پژوهشکده بیمه ۱۳۹۸
- کتاب اصول، مقررات و رشته‌های بیمه، جلد اول و جلد دوم، انتشارات پژوهشکده بیمه ۱۴۰۰
- آیین نامه‌های بیمه‌های درمان

طرح درس : بیمه‌های مهندسی و مقررات مربوط

ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار

هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با مفاهیم، ساز و کارها و خصوصیات بیمه‌های مهندسی و مقررات آنها

سرفصلها:

- مبانی بیمه‌های مهندسی و آیین نامه‌های مربوطه
- انواع بیمه‌های مهندسی و تقسیمات آنها
- ویژگی های رشته مهندسی و تنوع آن
- قابلیت فروش از طریق ابزار نوین بازاریابی
- تبیین مبانی تعیین نرخ شرکتی برای رشته مهندسی
- نحوه ارزیابی ریسک، محاسبه حق بیمه، استعلام نرخ، پرداخت خسارت
- مهارت کار با کر بیمه‌ای core-insurance (سیستم منسجم بیمه گری)
- موضوعات مرتبط با این رشته (بیمه‌های مشترک، متقابل و اتکایی و...)

- فصول شش ، هشت و هفده کتاب اصول
- خلاصه فصول دوازده گانه کتاب بیمه های مهندسی

پیش نیاز :

کلیه دروس پایه

ساعات پیشنهادی :

۴

منابع پیشنهادی:

- کتاب اصول، مقررات و رشته‌های بیمه، جلد اول و جلد دوم، انتشارات پژوهشکده بیمه ۱۴۰۰
- بیمه‌های مهندسی، نویسندگان: هادی دستباز و کسری دستباز، انتشارات پژوهشکده بیمه ۱۴۰۰
- آیین نامه های بیمه مهندسی

طرح درس : مقررات نمایندگی بیمه	
ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار	
هدف درس: ارتقای دانش و آگاهی در زمینه انواع و نحوه فعالیت واسطه‌های بیمه‌ای	
<ul style="list-style-type: none"> • قوانین و مقررات و آیین نامه های شورای عالی بیمه و بیمه مرکزی 	<p style="text-align: right;">سرفصلها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • تاریخچه و سابقه فعالیت بیمه در ایران و جهان • نقش و جایگاه شبکه فروش و انواع آنها • اصول و مبانی کسب و کار نمایندگی بیمه • آیین نامه های مرتبط با فعالیت نمایندگی • مراحل اخذ مجوزهای فعالیت بیمه‌ای • آیین نامه‌های کارگزاری آنلاین فروش عمر • انجمنها و کانونهای صنفی نمایندگان بیمه • مراکز رسیدگی به شکایات و مشکلات شبکه فروش
کلیه دروس تخصصی	پیش نیاز :
۴	ساعات پیشنهادی :
منابع پیشنهادی:	
<ul style="list-style-type: none"> • آیین نامه های ۲۸، ۵۴، ۹۶؛ ۵۷، ۷۵ و ضامم آن • قانون بیمه و قوانین تاسیس بیمه مرکزی 	

طرح درس : آشنایی با نرم افزارهای کاربردی بیمه‌ای یا core insurance	
ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار	
هدف درس: کسب دانش و مهارت در استفاده از نرم افزارهای کاربردی شرکت بیمه	
<p>سرفصلها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • تاریخچه سیستمهای بیمه گری در ایران و جهان • تشریح نقش و کارکرد سیستم منسجم بیمه‌ای core – insurance و سایر نرم افزارها • آشنایی با صدور انواع رشته‌های مختلف در core – insurance و سایر نرم افزارها • سیستمهای بیمه گری و مزایا و معایب اینها برای کار • کارکردهای فنی ، مالی و گزارش گیری سیستمهای منسجم بیمه گری 	<p>با توجه به جدید بودن سیستم های بیمه گری ، پیشنهاد مطالعه و بهره گیری از منابع نرم افزار فناوران داده میشود</p>
پیش نیاز :	کلید دروس تخصصی
ساعات پیشنهادی :	۶
منابع پیشنهادی:	
<ul style="list-style-type: none"> • محتواهای تولیدی نرم افزار بیمه ای فناوران 	

- در این سرفصل هدف کسب دانش و مهارت برای بهره گیری و آشنایی با سیستم منسجم بیمه گری بدون توجه به برندهای موجود در بازار می باشد.

طرح درس: آشنایی با ابزارهای نوین فروش

ویژه دوره آموزشی و توجیهی متقاضیان نمایندگی بیمه فاقد سابقه کار

هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با ابزار نوین بازاریابی و فروش بیمه

<p>با توجه به نوپا بودن موضوع استارت آپهای بیمه ای ، محتوای های درسی و مطالب آموزشی وابسته به اساتید مربوطه می باشد</p>	<p>سرفصل :</p> <ul style="list-style-type: none">• تاریخچه و سابقه ورود استارت آپهای بیمه ای به صنعت بیمه• انواع آپهای بیمه‌ای کدامند و کارکرد آنها در بیمه چیست؟• سهم و نقش ابزارهای نوین فروش و بازاریابی بیمه‌ای در میزان تولید حق بیمه در ایران و جهان• بلاچینها کدامند و چه کاربردی در بیمه دارند؟• آیین‌نامه کارگزاری آنلاین چیست و کارکرد آن کدام است؟• شیوه تعامل شرکتهای بیمه ای برای بکارگیری از این اپها در امر بازاریابی و فروش و خسارت• تبیین و تشریح بسترهای مختلف فروش
<p>کلیه دروس تخصصی</p>	<p>پیش نیاز</p>
<p>۴</p>	<p>ساعات پیشنهادی :</p>
<p>منابع پیشنهادی:</p> <ul style="list-style-type: none">• محتواها و ابزار نوین موجود در گوگل• رویکردهای نوین مشتری مداری در ارائه خدمات بیمه ای (امیر بهرامی و سید موسی موسوی مرادی) بیست و یکمین همایش ملی و هفتمین همایش بین المللی بیمه و توسعه ۱۳۹۳	

جدول زیر سرفصلها و ساعات الزامی برای آمادگی و سپری نمودن پیش از ورود به برگزاری دوره‌های ۱۴۰ ساعته برای متقاضیان دارای مدرک تحصیلی پایین تر از کارشناسی است:

نام دوره	کد دوره	نام سرفصل	ساعت دوره	منابع
جبرانی	۱۲۴	اصول مدیریت	۴	اصول مدیریت دکتر رضائیان
	۱۲۵	ICDL – window و سیستم عامل	۴	
	۱۲۶	ICDL - power point	۲	
	۱۲۷	ICDL - word	۲	
	۱۲۸	ICDL - excel	۴	
	۱۲۹	ICDL - email	۲	
	۱۳۰	آشنایی مقدماتی با بیمه	۴	
	۱۳۱	مبانی علم اقتصاد	۲	مبانی علم اقتصاد سالواتوره
	۱۳۲	زبان عمومی بیمه	۲	جزوه آموزشی
	۱۳۳	آمار و احتمالات و کاربرد آن در بیمه	۶	آمار و کاربرد آن در مدیریت (جلد ۱) دکتر عادل آذر
	جمع		۳۲ ساعت	

طرح درس: آشنایی با اصول مدیریت

ویژه دوره آموزشی جبرانی و تکمیلی متقاضیان نمایندگی پایین تر از مدرک کارشناسی

هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با اصول مدیریت

خلاصه کتاب اصول مدیریت	سرفصل : <ul style="list-style-type: none">• تعاریف علم مدیریت و تاریخچه آن• نظریه‌های مدیریت (خلاصه)• اصول مدیریت و صاحب نظران آن• نوآوری• تصمیم گیری و انواع آن در شرایط نااطمینانی• برنامه ریزی• سازماندهی• بسیج منابع و امکانات• هدایت• ارتباطات• کنترل• جنبه‌های اخلاقی کار مدیران• فرهنگ سازمانی
ندارد	پیش نیاز
۴	ساعات پیشنهادی :
منابع پیشنهادی: کتاب اصول مدیریت نوشته دکتر علی رضائیان انتشارات سمت	

طرح درس: آشنایی با ICDL - I windows و سیستم عامل

ویژه دوره آموزشی جبرانی و تکمیلی متقاضیان نمایندگی پایین تر از مدرک کارشناسی

هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با windows - ICDL

<p>فیلمهای آموزشی ICDL مهندس علی رفیع زاده بخش سیستم عامل و windows</p>	<p>سرفصل : شروع کار با Windows</p> <ul style="list-style-type: none"> • شنایی با ظاهر ویندوز و محیط دستکتاب • آشنایی با مفهوم فایل و پوشه • آشنایی با تنظیمات کلی سیستم عامل ویندوز • آشنای با چگونگی ایجاد یک پوشه و ترفند های shift+ctr+n • آشنایی با روش حذف یک پوشه • آشنایی با مفهوم حافظه پنهان و حافظه آشکار در ویندوز • آشنایی با نحوه بازگرداندن فایل های حذف شده • آشنایی با خواص راست کلیک در دسکتاپ • آموزش ترفند هایی مانند osk(صفحه کلید مجازی) و psr(جعبه سیاه کامپیوتر) • آشنایی با تنظیمات ساعت و زمان کامپیوتر • آشنایی با tool bar یا نوار وظیفه • آشنایی با taskmanger • آشنایی با نحوه تغییر نام کاربری و رمز عبور در ویندوز
<p>ندارد</p>	<p>پیش نیاز</p>
<p>۴</p>	<p>ساعات پیشنهادی :</p>
<p>منابع پیشنهادی: فیلمهای آموزشی ICDL مهندس علی رفیع زاده</p>	

طرح درس: آشنایی با word - I CDL

ویژه دوره آموزشی جبرانی و تکمیلی متقاضیان نمایندگی پایین تر از مدرک کارشناسی

هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با word - ICDL

فیلمهای آموزشی ICDL مهندس علی رفیع زاده بخش word	سرفصل : شروع کار با Word <ul style="list-style-type: none">• کلیدهای میانبر پرکاربرد و مسیر نمایش همه آنها و کاربرد کلید Alt و Access Quick• مفهوم پاراگراف - فارسی - لاتین• تایپ متن فارسی لاتین• تغییر فونت و اندازه• ذخیره و باز و بسته کردن فایل - فایل جدید• محل پیش فرض ذخیره و باز کردن فایلها• انتخاب متن با ماوس و کیبورد copy - cut - paste• نیم فاصله و فاصله متصل• Info- تغییر رنگ صفحه - بزرگنمایی• ایجاد کلید میانبر برای دستورات• ابزار Clipboard
ندارد	پیش نیاز
۲	ساعات پیشنهادی :
منابع پیشنهادی: فیلمهای آموزشی ICDL مهندس علی رفیع زاده	

طرح درس: آشنایی با ICDL - excel	
ویژه دوره آموزشی جبرانی و تکمیلی متقاضیان نمایندگی پایین تر از مدرک کارشناسی	
هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با ICDL - excel	
فیلمهای آموزشی ICDL مهندس علی رفیع زاده بخش excel	سرفصل : <ul style="list-style-type: none"> • آشنایی کامل با محیط اکسل شامل : Ribbon, Tab, Group, Command • ورود داده‌ها به اکسل و جدول کشی و تغییرات Style • مرتب سازی Sort • فیلتر کردن Filter • رسم نمودارهای پر کاربرد شامل Column, Line, Pie • فرمول‌های اولیه شامل SUM, Average, Min, Max, If • مدیریت فایل و ذخیره‌سازی با فرمت‌های اصلی XLSX, XLS, XLTX • مدیریت کاربر Worksheet
ندارد	پیش نیاز
۴	ساعات پیشنهادی :
منابع پیشنهادی: فیلمهای آموزشی ICDL مهندس علی رفیع زاده	

طرح درس: آشنایی با ICDL – email و اینترنت

ویژه دوره آموزشی جبرانی و تکمیلی متقاضیان نمایندگی پایین تر از مدرک کارشناسی

هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با ICDL – email و اینترنت

<p>فیلمهای آموزشی ICDL مهندس علی رفیع زاده بخش email و اینترنت</p>	<p>سرفصل:</p> <ul style="list-style-type: none"> • آشنایی با مبانی اینترنت (مفاهیم اولیه شبکه اینترنت، وب جهان گستر، نرم افزار مرورگر وب و..) • استفاده از مرورگر (تنظیم اتصال به اینترنت، آشنایی با پنجره اصلی، تنظیم ارتباطات، ملاحظات امنیتی) • جستجو در اینترنت (موتور جستجو، ذخیره کردن، کپی کردن متن و تصاویر، دریافت فایل از اینترنت) • آشنایی با مفاهیم اولیه پست الکترونیک (پست الکترونیک، مزایای پست الکترونیک، آدرس پست الکترونیک چیست) • برنامه‌های کاربردی استفاده از پست الکترونیک، بازکردن صندوق پستی، ایجاد و تنظیم آدرس پست الکترونیک • کار با نامه‌ها و مدیریت نامه‌ها
<p>ندارد</p>	<p>پیش نیاز</p>
<p>۲</p>	<p>ساعات پیشنهادی:</p>
<p>منابع پیشنهادی: فیلمهای آموزشی ICDL مهندس علی رفیع زاده</p>	

طرح درس: آشنایی با ICDL - power point	
ویژه دوره آموزشی جبرانی و تکمیلی متقاضیان نمایندگی پایین تر از مدرک کارشناسی	
هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با ICDL - power point	
فیلمهای آموزشی ICDL مهندس علی رفیع زاده بخش power point	<p>سرفصل:</p> <ul style="list-style-type: none"> • مفاهیم پایه ای • آشنایی با بخش‌های مختلف نرم افزار • آشنایی با نماهای مختلف برای کاربردهای مختلف • آشنایی با محیط اسلاید و نحوه وارد کردن اطلاعات در آن • آشنایی با نمای Show Slide
ندارد	پیش نیاز
۲	ساعات پیشنهادی:
منابع پیشنهادی:	
فیلمهای آموزشی ICDL مهندس علی رفیع زاده	

طرح درس: آشنایی با مبانی علم اقتصاد	
ویژه دوره آموزشی جبرانی و تکمیلی متقاضیان نمایندگی پایین تر از مدرک کارشناسی	
هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با مبانی علم اقتصاد	
فصول ۱،۲،۳،۴،۷،۸ کتاب مبانی علم اقتصاد	<p>سرفصل:</p> <ul style="list-style-type: none"> • تعاریف و مفاهیم کلیدی اقتصاد • تفاوت اقتصاد خرد و کلان • مبادله و مزایای آن • عرضه و تقاضا • قیمت و مقدار تعادلی • بازار و انواع آن • مهمترین شاخص‌های اقتصادی (رشد و توسعه ، GNP ، GDP ، ضریب جینی ، سرانه تولید و...)
ندارد	پیش نیاز
۲	ساعات پیشنهادی :
منابع پیشنهادی:	
<ul style="list-style-type: none"> • کتاب مبانی علم اقتصاد، انسیه عنایتی ، محمود پارساجم نشر مینوفر، ۱۳۹۶ 	

طرح درس: آشنایی مقدماتی با بیمه

ویژه دوره آموزشی جبرانی و تکمیلی متقاضیان نمایندگی پایین تر از مدرک کارشناسی

هدف درس: کسب مهارت و آشنایی مقدماتی با بیمه

<p>• فصول ۱،۳،۴،۵،۶،۹،۱۲ کلیات بیمه</p>	<p>سرفصل :</p> <ul style="list-style-type: none">• تاریخچه بیمه• نگرشی به ضرورت‌های وجود بیمه• بررسی قرارداد بیمه• اصول اساسی بیمه• قاعده نسبی حق بیمه و سرمایه ، ماده ۱۰• شرایط و کلوزها در بیمه• فرانشیز و کسورات بیمه
<p>ندارد</p>	<p>پیش نیاز</p>
<p>۴</p>	<p>ساعات پیشنهادی :</p>
<p>منابع پیشنهادی:</p> <ul style="list-style-type: none">• کلیات بیمه ، آیت کریمی پژوهشکده بیمه وابسته به بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، ۱۳۹۸	

طرح درس: آشنایی با زبان بیمه	
ویژه دوره آموزشی جبرانی و تکمیلی متقاضیان نمایندگی پایین تر از مدرک کارشناسی	
هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با زبان بیمه	
<ul style="list-style-type: none"> • کتاب مجموعه واژگان 	<p>سرفصل:</p> <ul style="list-style-type: none"> • آشنایی با مفاهیم اصلی یک قرارداد بیمه ای • اصطلاحات رایج در بیمه های اموال • اصطلاحات رایج در بیمه های اشخاص • اصطلاحات رایج در بیمه های بیمه های عمر و زندگی • اصطلاحات رایج در بیمه های بیمه های مسئولیت
ندارد	پیش نیاز
۲	ساعات پیشنهادی:
<p>منابع پیشنهادی:</p> <ul style="list-style-type: none"> • کتاب مجموعه واژگان بیمه ای (در متون بیمه ای فارسی) انتشارات بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران ، پژوهشکده بیمه ۱۳۹۰ 	

طرح درس: آشنایی با آمار و احتمالات و کاربرد آن در بیمه	
ویژه دوره آموزشی جبرانی و تکمیلی متقاضیان نمایندگی پایین تر از مدرک کارشناسی	
هدف درس: کسب مهارت و آشنایی با آمار و احتمالات و کاربرد آن در بیمه	
<ul style="list-style-type: none"> • خلاصه فصول ۱،۲،۳،۴،۵،۸ کتاب آمار و احتمال آن در مدیریت (جلد ۱) 	<p style="text-align: right;">سرفصل:</p> <ul style="list-style-type: none"> • تعریف علم آمار ، طبقه بندی و انواع آمار ، آشنایی با مفاهیم اصلی آمار • آمار توصیفی (توزیع ها ، فروانی ها و نمودارهای مختلف) قانون اعداد بزرگ • شاخصهای اصلی تمایل مرکزی و کاربرد آن در صنعت بیمه • شاخصهای پراکندگی در بیمه • قوانین شمارش
ندارد	پیش نیاز
۶	ساعات پیشنهادی:
منابع پیشنهادی:	
<ul style="list-style-type: none"> • آمار و کاربرد آن در مدیریت (جلد ۱) دکتر عادل آذر و منصور مومنی، نشر سمت، ۱۴۰۰ 	

