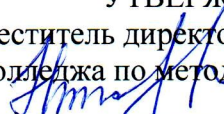


МИНЗДРАВ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный медицинский
университет» Министерства здравоохранения
Российской Федерации»
(ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России)
медицинский колледж

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора медицинского
колледжа по методической работе

Н.А. Тюрина
«26» 05 20 23 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ

ПП.02.01 Оказание услуг по коммуникационно- маркетинговой
деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Специальность 31.02.04 Медицинская оптика

Форма обучения очная

Курс 1 Семестр 2

Всего 108 (часов)

Дифференцированный зачет 2 (семестр)

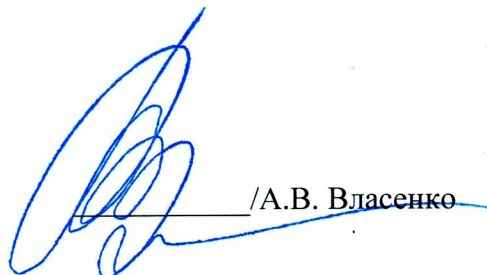
Разработчик рабочей программы



С.П. Билалова

Рабочая программа рассмотрена на заседании методического Совета медицинского колледжа
от «26» 05 20 23 протокол № 7

Согласовано
Главный врач ООО МО «Оптик-Центр»


/А.В. Власенко

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Нормативная база	Стр.3
2. Цели и задачи практики, ее место в структуре образовательной программы	Стр.3
3. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами усвоения образовательной программы	Стр.6
4. Структура и содержание практика	Стр.8
5. Формы отчетности по практике	Стр.9
6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации студентов по практике	Стр.9
7. Основная и дополнительная литература	Стр.20
8. Информационные технологии	Стр 21
9. Материально- техническая база	Стр 21

1. НОРМАТИВНАЯ БАЗА

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 31.02.04 Медицинская оптика, утвержденный приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 21 июля 2022 г. N 588

Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 31.05.2021 № 347н «Об утверждении профессионального стандарта «Медицинский оптик – оптометрист

СМК П 22 -2023 Положение «Об организации практики обучающихся по образовательным программам среднего профессионального обучения ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России»

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРАКТИКИ, ЕЕ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

2.1 Место практики в структуре основной образовательной программы

Рабочая программа ПП.02.01 производственной практики является частью образовательной программы среднего профессионального образования по программе подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 31.02.04 Медицинская оптика

2.2 Цели и задачи практики

Производственная практика (по профилю специальности) направлена на формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта и реализуется в рамках профессиональных модулей ОПОП СПО по каждому из видов профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности и проводится в организациях, деятельность которых соответствует профилю подготовки обучающихся

Цель производственной практики: комплексное освоение всех видов профессиональной деятельности по специальности, развитие общих и формирование профессиональных компетенций, приобретение необходимых умений и опыта практической работы по специальности

Иметь практический опыт: Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале

Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним

Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи

Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале

Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним

Встреча и выявление потребностей покупателя

Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз

Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды

Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропометрическими показателями лица и головы пациента

Регулирование конфликтных ситуаций в профессиональной

Обеспечение внутреннего контроля качества
Обеспечение учета, дезинфекции и контроля сроков годности мягких контактных линз
Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты
Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним
Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним
Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества с номенклатурной ведомостью
Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету. Оформление инвентаризационной ведомости

Уметь:

Проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной
Собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним
Определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуальным и с помощью оптических приборов
Пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз
Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга
Распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения
Психологически настраиваться на работу с покупателями
Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей
Устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт
Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя
Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта
Проверять на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю.
Пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая)
Определять оптимальный вид линз по данным рецепта
Определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов
Определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя
Измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы)
Размечать оправы под различные виды линз данного диаметра
Выправлять оправу
Контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе
Устанавливать конструктивные отношения с покупателем
Разрешать конфликтные ситуации с покупателем
Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товаров
Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя
Обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многократного использования и диагностических контактных линз
Оформлять направление пациентов на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту
Направлять экстренное извещение о регистрации случая инфекционной (паразитарной) болезни в территориальный орган Роспотребнадзора, уполномоченный осуществлять федеральный государственный санитарно-эпидемиологический надзор
Ежедневно выводить сумму остатка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на конец дня
Составлять акты на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков

Пользоваться компьютерными программами для учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговой точке
 Формировать отчет на основании первичных учетных документов
 Пользоваться программным обеспечением для оформления заказа покупателю
 Пользоваться прибором для определения подлинности денежных купюр
 Пользоваться терминалами и кассовыми аппаратами
 Проверять качество изготовления индивидуальных очков
 Пользоваться компьютерными программами для ведения учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале
 Оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств
 Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации
 Определять отнесение сумм к расходу или приходу в случае неполного авансового платежа за заказ очков
 Заполнять инвентаризационную ведомость
 Пользоваться современными приборами для считывания штрихкодов
 Формировать товарно-денежный отчет

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Результатом освоения программы практики (по профилю специальности) в рамках модуля по основному виду деятельности (ВД) «Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения», формирования у обучающихся профессиональных навыков в условиях реального производства, является овладение обучающимися профессиональными компетенциями (ПК); общими компетенциями (ОК) и личностными результатами

ПК 2.1.	Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним
ПК 2.2.	Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов
ПК 2.3.	Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе
ПК 2.4.	Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности
ПК 2.5.	Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики
ПК 2.6.	Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов организации при реализации средств коррекции зрения
ПК 2.7.	Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения
ПК 2.8.	Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним

Перечень общих компетенций (ОК); профессиональных компетенций и личностных результатов

Наименование общих компетенций	
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
Личностные результаты	
ЛР 1	Осознающий себя гражданином России и защитником Отечества, выражающий свою российскую идентичность в поликультурном и многоконфессиональном российском обществе, и современном мировом сообществе. Сознующий свое единство с народом России, с Российским государством, демонстрирующий ответственность за развитие страны. Проявляющий готовность к защите Родины, способный аргументированно отстаивать суверенитет и достоинство народа России, сохранять и защищать историческую правду о Российском государстве.
ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.
ЛР 3	Демонстрирующий приверженность традиционным духовно-нравственным

	ценностям, культуре народов России. Действующий и оценивающий свое поведение и поступки, поведение и поступки других людей с позиций традиционных российских духовно-нравственных, социокультурных ценностей и норм с учетом осознания последствий поступков. Готовый к деловому взаимодействию и неформальному общению с представителями разных народов, национальностей, вероисповеданий, отличающий их от участников групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие социально опасного поведения окружающих и предупреждающий его. Проявляющий уважение к людям старшего поколения, готовность к участию в социальной поддержке нуждающихся в ней.
ЛР 4	Проявляющий и демонстрирующий уважение к труду человека, осознающий ценность собственного труда и труда других людей. Экономически активный, ориентированный на осознанный выбор сферы профессиональной деятельности с учетом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, российского общества. Выражающий осознанную готовность к получению профессионального образования, к непрерывному образованию в течение жизни Демонстрирующий позитивное отношение к регулированию трудовых отношений. Ориентированный на самообразование и профессиональную переподготовку в условиях смены технологического уклада и сопутствующих социальных перемен. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».
ЛР 5	Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, народу, малой родине, знания его истории и культуры, принятие традиционных ценностей многонационального народа России. Выражающий свою этнокультурную идентичность, сознающий себя патриотом народа России, деятельно выражающий чувство причастности к многонациональному народу России, к Российскому Отечеству. Проявляющий ценностное отношение к историческому и культурному наследию народов России, к национальным символам, праздникам, памятникам, традициям народов, проживающих в России, к соотечественникам за рубежом, поддерживающий их заинтересованность в сохранении общероссийской культурной идентичности, уважающий их права
ЛР 6	Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной квалификации.
ЛР 7	Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения. Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей.
ЛР 8	Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР 9	Сознающий ценность жизни, здоровья и безопасности. Соблюдающий и пропагандирующий здоровый образ жизни (здоровое питание, соблюдение гигиены, режим занятий и отдыха, физическая активность), демонстрирующий стремление к физическому совершенствованию. Проявляющий сознательное и обоснованное неприятие вредных привычек и опасных склонностей (курение, употребление алкоголя, наркотиков, психоактивных веществ, азартных игр, любых форм зависимостей), деструктивного поведения в обществе, в том числе в цифровой среде.
ЛР 10	Бережливо относящийся к природному наследию страны и мира, проявляющий сформированность экологической культуры на основе понимания влияния социальных, экономических и профессионально-производственных процессов на окружающую среду. Выражающий деятельное неприятие действий, приносящих вред природе, распознающий опасности среды обитания, предупреждающий рискованное поведение других граждан, популяризирующий способы сохранения памятников природы страны, региона, территории, поселения, включенный в общественные инициативы, направленные на заботу о них.
ЛР 13	Проявляющий сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности. Непрерывно совершенствующий профессиональные навыки через дополнительное профессиональное образование (программы повышения квалификации и программы профессиональной переподготовки), наставничество, а также стажировки, использование дистанционных образовательных технологий (образовательный портал и вебинары), тренинги в симуляционных центрах, участие в конгрессных мероприятиях.
ЛР 14	Соблюдающий врачебную тайну, принципы медицинской этики в работе с пациентами, их законными представителями и коллегами.
ЛР 15	Соблюдающий программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, нормативные правовые акты в сфере охраны здоровья граждан, регулирующие медицинскую деятельность.
ЛР 16	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.
ЛР 17	Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности. Демонстрирующий готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения в профессиональной деятельности.

Практические навыки:

Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале

Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним
 Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним
 Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи
 Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале
 Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним
 Встреча и выявление потребностей покупателя
 Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз
 Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки)
 Консультирование покупателя о правилах пользования очками
 Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами
 Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов
 Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя
 Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз)
 Разметка оправы под различные виды линз
 Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз
 Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы

4 . СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Способ и формы проведения практики: производственная практика студентов 1 курса специальности 31.02.04 Медицинская оптика по ВПД **Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения** проводится в организациях города Челябинск, имеющих договор об организации и проведении практической подготовки обучающихся. Практика проводится во 2 семестре согласно учебному плану. Количество часов –108. Форма контроля – дифференцированный зачет.

Таблица 1- Содержание практики

1 день	Знакомство с организацией. Ознакомление с различными отделами работы салона оптики. Составление плана работы и отчета о своей работе Контроль выполнения должностных обязанностей находящимся находящегося в распоряжении персонал персонала Организация проведения уборки в организации Проведение работы по обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности Использование информационных систем в сфере здравоохранения и информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
2 день	Выявление потребностей покупателя. Перевод свойств оправ в выгоды для покупателя. Презентация оправ и линз с помощью визиосистемы и без нее. Психологически настраиваться на работу с покупателями Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей Устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя
3 день	Отработать возражение клиента на практике - дорого - я подумаю - у вас долго выполняется заказ

	<p>- не знаю, еще не решила</p> <p>Подбор оправы и/или солнцезащитных очков для водителя-дальнобойщика, спортсмена, системного администратора, преподавателя, офис-менеджера, директора предприятия</p> <p>Подбор оправы и/или солнцезащитных очков с учётом типа, формы и особенностей строения лица.</p> <p>Подбор оправы и/или солнцезащитных очков для ребёнка, дошкольного возраста, старшеклассника, студента, лица среднего возраста, пенсионера.</p> <p>Подбор очков, корригирующих с точки зрения создания общего визуального имиджа (научный работник, бизнесмен, дизайнер и др.)</p> <p>Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале</p> <p>Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним</p> <p>Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним</p>
4 день	<p>Подбор оправы и/или солнцезащитных очков для ребёнка, дошкольного возраста, старшеклассника, студента, лица среднего возраста, пенсионера.</p> <p>Подбор очков, корригирующих с точки зрения создания общего визуального имиджа (научный работник, бизнесмен, дизайнер и др.)</p> <p>Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале</p> <p>Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним</p> <p>Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним</p> <p>Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи</p> <p>Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале</p> <p>Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним. Встреча и выявление потребностей покупателя</p>
5 день	<p>Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <p>Встреча и выявление потребностей покупателя</p> <p>Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз</p> <p>Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки)</p> <p>Консультирование покупателя о правилах пользования очками</p> <p>Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами</p> <p>Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов</p>
6 день	<p>Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним. Встреча и выявление потребностей покупателя</p> <p>Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз</p> <p>Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки). Консультирование покупателя о правилах пользования очками</p> <p>Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами</p> <p>Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов</p>
7 день	<p>Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним. Встреча и выявление потребностей покупателя</p> <p>Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз</p> <p>Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки). Консультирование покупателя о правилах пользования очками</p> <p>Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами</p> <p>Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов</p>
8 день	<p>Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов</p> <p>Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя</p> <p>Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз)</p>

	Разметка оправы под различные виды линз Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз.
9 день	Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз) Разметка оправы под различные виды линз. Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз.
10 день	Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз) Разметка оправы под различные виды линз. Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз.
11 день	Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя. Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз) Разметка оправы под различные виды линз. Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз.
12 день	Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества с номенклатурной ведомостью Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету. Оформление инвентаризационной ведомости Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы
13 день	Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества с номенклатурной ведомостью Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету. Оформление инвентаризационной ведомости Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы
14 день	Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества с номенклатурной ведомостью Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету. Оформление инвентаризационной ведомости Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы
15 день	Упаковка очков Ознакомление покупателя с инструкцией о правилах ухода за средствами коррекции зрения и условиями гарантии и передача средств коррекции зрения покупателю Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты Прием и обработка анкет с персональными данными покупателя Обмен оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним покупателю Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним
16 день	Упаковка очков Ознакомление покупателя с инструкцией о правилах ухода за средствами коррекции зрения и условиями гарантии и передача средств коррекции зрения покупателю Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты

	Прием и обработка анкет с персональными данными покупателя Обмен оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним покупателю Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним
17 день	Упаковка очков Ознакомление покупателя с инструкцией о правилах ухода за средствами коррекции зрения и условиями гарантии и передача средств коррекции зрения покупателю Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты Прием и обработка анкет с персональными данными покупателя Обмен оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним покупателю Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним
18 день	Дифференцированный зачет

5. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ПРАКТИКЕ

1. Дневник практики студента
2. Ведомость дифференцированного зачета по практике

Форма отчетности содержится в СМК П 22 -2023 Положение «Об организации практики обучающихся по образовательным программам среднего профессионального обучения ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России»

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ СТУДЕНТОВ ПО ПРАКТИКЕ

6.1 ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ В ПРОЦЕССЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Формируемая компетенция (код и содержание)	Этапы формирования компетенции		Оценочное средство (указывается конкретный способ оценивания компетенции на практике)
	Практический опыт	умения	
ПК 2.1 Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи Подготовка и очистка	Проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной Собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним Определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов Пользоваться	Экспертное наблюдение Выполнение практических навыков. Вопросы к диффзачету

	торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале. Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз - Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга - Распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения	
ПК 2.2 Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов	Встреча и выявление потребностей покупателя - Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз - Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии антропометрическими показателями лица и головы пациента Регулирование конфликтных ситуаций в профессиональной	Психологически настраиваться на работу с покупателями Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей Устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта Проверять на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю	Выполнение практических навыков. Вопросы к диффзачету
ПК 2.3 Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе	Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале - Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним - Встреча и выявление потребностей покупателя - Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз - Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды - Предложение покупателю	Пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая) Определять оптимальный вид линз по данным рецепта Определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов Определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя Измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы) Размечать оправы под	Выполнение практических навыков. Вопросы к диффзачету

	вариантов оправ в соответствии антропометрическими показателями лица и головы пациента -Регулирование конфликтных ситуаций в профессиональной Обеспечение внутреннего контроля качества	в различные виды линз с Рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра Выправлять оправу Контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе	
ПК 2.4 Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности	Регулирование конфликтных ситуаций в профессиональной Обеспечение внутреннего контроля качества	Устанавливать конструктивные отношения с покупателем Разрешать конфликтные ситуации с покупателем Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товаров	Выполнение практических навыков. Вопросы к диффзачету
ПК 2.5 Организовывать оценивать эффективность работы организаций продаже изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания логистики	2.5 Встреча и выявление и потребностей покупателя Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии антропометрическими показателями лица и головы пациента Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя	Выполнение практических навыков. Вопросы к диффзачету
ПК 2.6 Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов организации при реализации средств	Обеспечение учета, дезинфекции и контроля сроков годности мягких контактных линз Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и	Обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многократного использования и диагностических контактных линз	Выполнение практических навыков. Вопросы к диффзачету

<p>коррекции зрения</p>	<p>способов их защиты Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним Подготовка инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества номенклатурной ведомостью</p>	<p>Оформлять направление пациентов на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту Направлять экстренное извещение о регистрации случая инфекционной (паразитарной) болезни в территориальный орган Роспотребнадзора, уполномоченный осуществлять федеральный государственный санитарно-эпидемиологический надзор</p>	
<p>ПК 2.7 Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения</p>	<p>Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним Подготовка инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества номенклатурной ведомостью Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету Оформление инвентаризационной ведомости</p>	<p>Ежедневно выводить сумму остатка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на конец дня Составлять акты на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков Пользоваться компьютерными программами для учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговой точке Формировать отчет на основании первичных учетных документов Пользоваться программным обеспечением для оформления заказа покупателю Пользоваться прибором для определения подлинности денежных купюр Пользоваться терминалами и кассовыми аппаратами Проверять качество изготовления индивидуальных индивидуальных очков Пользоваться компьютерными программами для ведения учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале</p>	<p>Выполнение практических навыков. Вопросы к диффзачету</p>

		Оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств	
ПК 2.8 Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним Подготовка инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества номенклатурной ведомостью Вывод и сравнение суммы остатка инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету Оформление инвентаризационной ведомости	Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации Определять отнесение сумм к расходу или приходу в случае неполного авансового платежа за заказ очков Заполнять инвентаризационную ведомость Использовать современными приборами для считывания штрихкодов Формировать товарно-денежный отчет	

6.2 ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИИ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

«5» (отлично) – иметь практический опыт - успешное и систематическое применение навыков приема оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале; оформления ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним

Визуальной проверки качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи. Подготовки и очистки торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале. Размещения для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним; Встречи и выявление потребностей покупателя; Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз, Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды, Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропометрическими показателями лица и головы пациента. Регулирование конфликтных ситуаций в профессиональной; Обеспечение внутреннего контроля качества

уметь - сформированное умение оформлять и проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной
Собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним. Определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов. Пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз. Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга. Распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения. Психологически настраиваться на работу с покупателями. Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей. Устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт. Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя
Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта

«4» (хорошо) – иметь практический опыт - сформированные, но содержащие отдельные пробелы навыки Приема оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале; оформления ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним

Визуальной проверки качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи

Подготовки и очистки торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале

Размещения для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним; Встречи и выявление потребностей покупателя; Консультирования покупателя о назначении очков и контактных линз, Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды, Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропометрическими показателями лица и головы пациента; Регулирование конфликтных ситуаций в профессиональной; Обеспечение внутреннего контроля качества

уметь- в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение оформлять и проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной
Собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним. Определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов. Пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз. Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга. Распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения. Психологически настраиваться на работу с покупателями. Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей. Устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт. Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя
Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта

«3» (удовлетворительно) – иметь практический опыт- не полное представление о приеме оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале; оформления ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним

Визуальной проверки качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи

Подготовки и очистки торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале

Размещения для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним; Встречи и выявление потребностей покупателя; Консультирования покупателя о назначении очков и контактных линз, Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды, Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропометрическими показателями лица и головы пациента; Регулирование конфликтных ситуаций в профессиональной; Обеспечение внутреннего контроля качества

уметь- в целом успешное, но не систематическое умение оформлять и проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной. Сбирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним. Определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов. Пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз. Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга. Распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения. Психологически настраиваться на работу с покупателями. Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей. Устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт. Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя. Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта

«2» (неудовлетворительно) – иметь практический опыт- фрагментарные представления о приеме оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале; оформления ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним. Визуальной проверки качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи. Подготовки и очистки торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале. Размещения для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним; Встречи и выявление потребностей покупателя; Консультирования покупателя о назначении очков и контактных линз. Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды, Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропометрическими показателями лица и головы пациента. Регулирование конфликтных ситуаций в профессиональной; Обеспечение внутреннего контроля качества

уметь - фрагментарные представления оформлять и проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной

Собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним. Определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов. Пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз. Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчендайзинга. Распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения. Психологически настраиваться на работу с покупателями. Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей. Устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт. Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя. Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта.

6.3 КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачета в виде ответов на контрольные вопросы и обязательной проверкой практических навыков по следующим критериям:

1. собеседование по теоретическому вопросу
2. выполнение практического навыка

Вопросы к дифференцированному зачету

7. Понятие позиционирования и миссии оптического салона.
8. Значимость оптического салона для потребителя.
9. Социальная роль оптического салона.
10. История развития рынка оптической коррекции зрения.
11. История развития отрасли оптической коррекции зрения в России.
12. Современная структура отрасли оптической коррекции зрения в мире и России.
13. Состояние рынка очковых линз, оправ, контактных линз;
14. Структура и география мирового рынка оправ и солнцезащитных очков.
15. Основные регионы и производители оправ и солнцезащитных очков.
16. Оптический рынок и модная индустрия: влияние моды и торговых марок на производство оправ и солнцезащитных очков.
17. Актуальные коллекции оправ и солнцезащитных очков.
18. Особенности российского рынка оправ и солнцезащитных очков, ведущие поставщики российского рынка.
19. Структура и география рынка очковых линз.
20. Основные производители и торговые марки очковых линз.
21. Особенности российского рынка очковых линз, ведущие поставщики.
22. Рынок потребителей, методики исследования поведения потребителей и спроса на товары и услуги;
23. Структура и география рынка контактных линз и средств по уходу.
24. Основные производители и торговые марки контактных линз и средств по уходу.
25. Особенности российского рынка контактных линз и средств по уходу, ведущие поставщики.
26. Структура и тенденции развития рынка оптического технологического оборудования.
27. Основные производители оптического технологического оборудования.
28. Особенности российского рынка оптического технологического оборудования, ведущие поставщики.

29. Виды средств массовой информации и связи с общественностью.
30. Реклама в печатных изданиях. Реклама на радио и ТВ. Реклама в Интернет.
31. Виды рекламных материалов.
32. Принципы размещения рекламы в оптическом салоне.
33. Предоставление различных групп товаров (линз, оправ, контактных линз) в рекламных материалах.
34. Особенности прямого маркетинга оптического салона.
35. Значение и использование информационных баз данных.
36. Планирование рекламных акций.
37. Мероприятия по продвижению товаров: конкурсы, лотереи и пр.
38. Понятие мерчандайзинга.
39. Основные правила и принципы мерчандайзинга.
40. Оформление витрины и выкладка товара в оптической организации.
41. Правовые основы профессиональной деятельности;
42. Понятие потребности клиента.
43. Иерархия потребностей человека.
44. Основные потребности и ожидания клиентов разных возрастных и социальных групп.
45. Основные принципы общения с клиентом во время его посещения оптического салона.
46. Определение психологического типа покупателя.
47. Выявление потребностей.
48. Презентация товара. Консультирование клиента.
49. Перевод свойств товара в выгоды.
50. Использовать эффективные коммуникации в профессиональной деятельности;
51. Этапы акта продажи (выяснение потребностей клиента, объявление и обоснование цены, составление сметы, выдача заказа).
52. Комплексные и дополнительные продажи.
53. Владение аргументацией при выборе средств коррекции зрения.
54. Работа с возражениями. Виды конфликтных ситуаций.
55. Оформление заказа на очки. Выдача заказа покупателю. Документы при выдаче заказа.
56. Сравнительные характеристики очковых и контактных линз различных производителей;
57. Коллекции очковых оправ.
58. Понятие имиджологии.
59. Историческая роль очков в создании имиджа.
60. Современная роль очков в создании социального и психологического имиджа с точки зрения модных тенденций.
61. Основы законодательства об охране здоровья граждан Российской Федерации
62. Основы законодательства о санитарно-эпидемиологическом благополучии населения
63. Основы трудового законодательства РФ.
64. Основы законодательства Российской Федерации о защите персональных данных пациентов и сведений, составляющих врачебную тайну.
65. Соблюдение правил оказания платных медицинских услуг
66. Соблюдение лицензионных требований, требований Роспотребнадзора, Пожарного надзора, Росздравнадзора
67. Ответственность за нарушение законодательства.
68. Порядки оказания медицинской помощи. Стандарты медицинской помощи. Клинические рекомендации.

69. Требования к обеспечению качества и безопасности медицинской деятельности. Должностные обязанности работников, находящихся в распоряжении персонала.
70. Ведение медицинской документации, в том числе в форме электронного документа. Организация проведения мероприятий, осуществляемых в рамках внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности.
71. Оформление результатов проведения мероприятий внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности.

Практические навыки

1. Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале
2. Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним
3. Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним
4. Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи
5. Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале
6. Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним
7. Встреча и выявление потребностей покупателя
8. Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз
9. Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки)
10. Консультирование покупателя о правилах пользования очками
11. Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами
12. Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов
13. Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя
14. Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз)
15. Разметка оправы под различные виды линз
16. Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз
17. Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы

7. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Жданова Т.С. Технологии продаж : учебное пособие для бакалавров / Жданова Т.С.. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 183 с.
2. Памбухчиянц О. В. Организация торговли: Учебник / О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 296 с.

Основные электронные издания

1. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/93405.html>

2. Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87620.html>

3. Комиссарова, М. Н. Разработка проектов: рекламный менеджмент и маркетинг : учебное пособие для СПО / М. Н. Комиссарова. — Саратов : Профобразование, 2020. — 135 с. — ISBN 978-5-4488-0848-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/95594.html>

Дополнительные источники

Федеральный закон №323-ФЗ от 21.11.2011 «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».

ГОСТ Р 52623.1-2008 Национальный стандарт Российской Федерации. Технологии выполнения простых медицинских услуг функционального обследования.

ГОСТ Р 52623.3-2015 Национальный стандарт Российской Федерации. Технологии выполнения простых медицинских услуг. Манипуляции сестринского ухода.

ГОСТ Р 52623.4-2015 Национальный стандарт Российской Федерации. Технологии выполнения простых медицинских услуг инвазивных вмешательств.

ГОСТ Р 56819-2015 Национальный стандарт Российской Федерации. Надлежащая медицинская практика. Инфологическая модель. Профилактика пролежней.

СП 2.1.3678-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к эксплуатации помещений, зданий, сооружений оборудования и транспорта, а также условиям деятельности хозяйствующих субъектов, осуществляющих продажу товаров, выполнение работ или оказание услуг»;

СанПиН 3.3686-21 «Санитарно-эпидемиологические требования по профилактике инфекционных болезней»;

1. Гаврилова, О. С. Теория и практика профессиональной коммуникации на русском языке [Электронный ресурс] : практикум / О. С. Гаврилова. — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2018. — 191 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/83250.html>

2. Передерий В.А. Глазные болезни. Полный справочник [Электронный ресурс]/ Передерий В.А.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2019.— 701 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/80192.html>. — ЭБС «IPRbook»

3. Эффективные коммуникации [Электронный ресурс] / Уильямс Гэри, Миллер Роберт, Чалдини Роберт [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблицер, 2018. — 199 с. — 978-5-9614-6593-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82660.html>

РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»

1. Электронный каталог НБ ЮУГМУ http://www.lib-susmu.chelsma.ru:8087/jirbis2/index.php?option=com_irbis&view=irbis&Itemid=114

2. Электронная коллекция полнотекстовых изданий ЮУГМУ (доступ осуществляется при условии авторизации на сайте по фамилии (логин) и номеру (пароль) читательского билета) http://www.lib-susmu.chelsma.ru:8087/jirbis2/index.php?option=com_irbis&view=irbis&Itemid=114

3. ЭБС «Консультант студента» - <http://www.studentlibrary.ru/>

9.МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА

Организации города Челябинск, с которыми заключены договоры об организации и проведении практической подготовки располагают необходимой материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов теоретической и практической подготовки.