

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

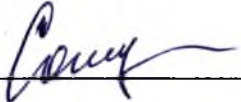
МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ЗАНЯТИЯМ
ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

ПМ02 МДК 02.01 КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРИ
ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ

Специальность

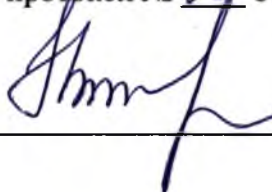
31.02.04 Медицинская оптика

Форма обучения очная

Разработчик преподаватель медицинского колледжа  О.Ю. Садыкова

Утверждены на заседании методического Совета колледжа: протокол № 2 от 22.10.21 г.

Заместитель директора по методической работе
медицинского колледжа _____

 Н.А. Тюрина

Практическое занятие № 1

Тема: Миссия оптической организации

Цели: Формирование миссии оптического салона на основании 4 признаков: целевой группы, основных запросов клиентов, отличия от конкурентов, выбранной ниши.

Учебная карта.

1. Собеседование по теме.
2. Решение ситуационных задач. Проведение опытов.
3. Тестирование.
4. Подведение итогов занятия, выставление оценок.

Вопросы для подготовки по теме.

1. Понятие позиционирования и миссии оптического салона.
2. Значимость оптического салона для потребителя.
3. Социальная роль оптического салона.
4. Планировать маркетинг фирмы.

Практическое занятие № 2

Цели: Формирование миссии оптического салона на основании 4 признаков: целевой группы, основных запросов клиентов, отличия от конкурентов, выбранной ниши.

Учебная карта.

1. Собеседование по теме.
2. Решение ситуационных задач. Проведение опытов.
3. Тестирование.
4. Подведение итогов занятия, выставление оценок.

Вопросы для подготовки по теме.

1. Понятие позиционирования и миссии оптического салона.
2. Значимость оптического салона для потребителя.
3. Социальная роль оптического салона.
4. Планировать маркетинг фирмы.

Практическое занятие № 3

Тема: Рынок оправ и солнцезащитных очков, очковых и контактных линз, оборудования Рынок оптических товаров.

Цели: Проанализировать состояние Российского рынка производства оправ и солнцезащитных очков. Анализ перечня ведущих производителей очковых линз в России.

Учебная карта.

1. Собеседование по теме.
2. Решение ситуационных задач. Проведение опытов.
3. Тестирование.
4. Подведение итогов занятия, выставление оценок.

Вопросы для подготовки по теме.

1. История развития рынка оптической коррекции зрения. История развития отрасли оптической коррекции зрения в России. Современная структура отрасли оптической коррекции зрения в мире и России. Состояние рынка очковых линз, оправ, контактных линз;
2. Структура и география мирового рынка оправ и солнцезащитных очков.
3. Основные регионы и производители оправ и солнцезащитных очков.

4. Оптический рынок и модная индустрия: влияние моды и торговых марок на производство оправ и солнцезащитных очков.
5. Актуальные коллекции оправ и солнцезащитных очков.
6. Особенности российского рынка оправ и солнцезащитных очков, ведущие поставщики российского рынка.
7. Структура и география рынка очковых линз. Основные производители и торговые марки очковых линз.

Практическое занятие № 4, 5

**Тема: Рынок оправ и солнцезащитных очков, очковых и контактных линз, оборудования
Рынок оптических товаров.**

Цели: Проанализировать состояние Российского рынка производства оправ и солнцезащитных очков. Анализ перечня ведущих производителей очковых линз в России.

Учебная карта.

1. Собеседование по теме.
5. Решение ситуационных задач. Проведение опытов.
6. Тестирование.
7. Подведение итогов занятия, выставление оценок.

Вопросы для подготовки по теме.

1. История развития рынка оптической коррекции зрения. История развития отрасли оптической коррекции зрения в России. Современная структура отрасли оптической коррекции зрения в мире и России. Состояние рынка очковых линз, оправ, контактных линз;
2. Структура и география мирового рынка оправ и солнцезащитных очков.
3. Основные регионы и производители оправ и солнцезащитных очков.
4. Оптический рынок и модная индустрия: влияние моды и торговых марок на производство оправ и солнцезащитных очков.
5. Актуальные коллекции оправ и солнцезащитных очков.
6. Особенности российского рынка оправ и солнцезащитных очков, ведущие поставщики российского рынка.
7. Структура и география рынка очковых линз. Основные производители и торговые марки очковых линз.

Практическое занятие № 6-10

Тема. Реклама в оптическом салоне.

Цели: Пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая). Определять оптимальный вид линз по данным рецепта. Определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов.

Учебная карта.

1. Собеседование по теме.
2. Решение ситуационных задач. Проведение опытов.
3. Тестирование.
4. Подведение итогов занятия, выставление оценок.

Вопросы для подготовки по теме:

1. Виды средств массовой информации и связи с общественностью.
2. Реклама в печатных изданиях.

3. Реклама на радио и ТВ.
4. Реклама в Интернет.
5. Виды рекламных материалов.
6. Принципы размещения рекламы в оптическом салоне.
7. Предоставление различных групп товаров (линз, оправ, контактных линз) в рекламных материалах.
8. Особенности прямого маркетинга оптического салона.
9. Значение и использование информационных баз данных.
10. Планирование рекламных акций.
11. Мероприятия по продвижению товаров: конкурсы, лотереи и пр.

Практическое занятие № 11-16

Тема 1.4 Мерчандайзинг

Цели: Оформление тематической витрины оптического салона. 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.

Учебная карта.

1. Собеседование по теме.
2. Решение ситуационных задач. Проведение опытов.
3. Тестирование.
4. Подведение итогов занятия, выставление оценок.

Вопросы для подготовки по теме:

1. Понятие мерчандайзинга.
2. Основные правила и принципы мерчандайзинга.
3. Оформление витрины и выкладка товара в оптической организации.
4. Правовые основы профессиональной деятельности.

Практическое занятие № 17-20

Тема 1.5 Визит клиента в оптическую организацию

Цели: Определение потребности клиента целевой группы данного оптического салона. Определение психологического типа покупателей. Выявление потребностей покупателя. Перевод свойств оправ в выгоды для покупателя. Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей. Устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт.

Учебная карта.

1. Собеседование по теме.
2. Решение ситуационных задач. Проведение опытов.
3. Тестирование.
4. Подведение итогов занятия, выставление оценок.

Вопросы для подготовки по теме:

1. Понятие потребности клиента.
2. Иерархия потребностей человека.
3. Основные потребности и ожидания клиентов разных возрастных и социальных групп.

4. Основные принципы общения с клиентом во время его посещения оптического салона.
5. Определение психологического типа покупателя.
6. Выявление потребностей.
7. Презентация товара. Консультирование клиента.
8. Перевод свойств товара в выгоды. Использовать эффективные коммуникации в профессиональной деятельности;
9. Этапы акта продажи (выяснение потребностей клиента, объявление и обоснование цены, составление сметы, выдача заказа).
10. Комплексные и дополнительные продажи.
11. Владение аргументацией при выборе средств коррекции зрения. Работа с возражениями. Виды конфликтных ситуаций. Оформление заказа на очки.
12. Выдача заказа покупателю. Документы при выдаче заказа. сравнительные характеристики очковых и контактных линз различных производителей; коллекции очковых оправ.
13. Устанавливать конструктивные отношения с покупателем
14. Разрешать конфликтные ситуации с покупателем
15. Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товаров
16. Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя
17. Подбор оправ и солнцезащитных очков с точки зрения морфологических особенностей лица.
18. Подбор оправ и солнцезащитных очков для разных возрастных групп.
19. Подбор оправ и солнцезащитных очков для разных социальных групп и профессий.
20. Понятие имиджологии.
21. Историческая роль очков в создании имиджа.
22. Современная роль очков в создании социального и психологического имиджа с точки зрения модных тенденций.

1. 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^о», 2019. — 296 с.

Дополнительная литература:

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>

4. Петрова, Н. Г. Основы медицинского менеджмента и маркетинга : учебное пособие / Н. Г. Петрова, И. В. Додонова, С. Г. Погосян. — Санкт-Петербург : Фолиант, 2018. — 352 с. — ISBN 978-5-93929-237-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/90229.html>

5. Сафонова, Л. А. Интернет-маркетинг : учебное пособие / Л. А. Сафонова, Г. Н. Смоловик, В. П. Королева. — Новосибирск : Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2019. — 80 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/90586.html>

6. 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>

7. 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

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

9. Большая медицинская энциклопедия / А. Г. Елисеев, В. Н. Шилов, Т. В. Гитун [и др.]. — Саратов : Научная книга, 2019. — 849 с. — ISBN 978-5-9758-1872-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/80210.html>

РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»

1. Гоголева, Е.М. Прикладная оптика: учебное пособие для СПО / Е.М. Гоголева, Е.П. Фарафонтова ; под редакцией В.А. Дерябина. — 2-е изд. — Саратов, Екатеринбург : Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. — 183 с. — ISBN 978-5-4488-0420-5, 978-5-7996-2804-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/87849.html>
2. Паршаков, А.Н. Физика в задачах. Оптика: учебное пособие для СПО / А.Н. Паршаков. — Саратов: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 146 с. — ISBN 978-5-4488-0728-2, 978-5-4497-0276-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/88765.html>
3. <https://optometriaonline.ru/biblioteka/> Библиотека - Российская оптометрия онлайн
4. <https://vk.com/vekomagazine> Журналы «Современная оптометрия» издательство «Веко»
5. <https://www.iprbookshop.ru/41220.html> Журнал Клиническая медицина
6. <https://www.iprbookshop.ru/41277.html> Журнал Российская педиатрическая офтальмология
7. <https://rg.ru/> Российская газета
8. <https://ug.ru/> Учительская газета
9. <https://minzdrav.gov.ru/> Министерство здравоохранения РФ

10. <https://roszdravnadzor.gov.ru/> Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения РФ
11. <https://www.rospotrebnadzor.ru/> Роспотребнадзор РФ
12. <https://rkn.gov.ru/?ysclid=kzax21zwwl> Роскомнадзор РФ