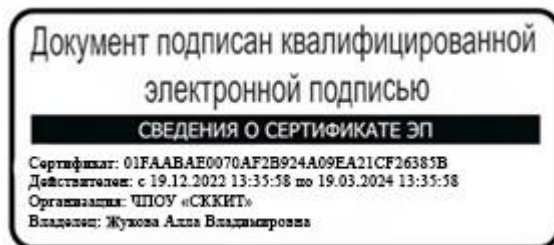
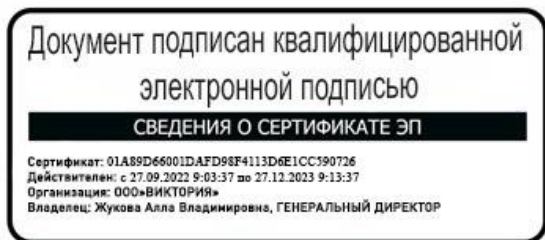


Частное профессиональное образовательное учреждение
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»

Рассмотрена и утверждена
на Педагогическом совете
от 08.06.2023 Протокол № 04

Согласована
Генеральный директор ООО «Викто-
рия»
А.В. Жукова

УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ «СККИТ»
А.В. Жукова
«08» июня 2023



ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**ПМ.02 ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ
ЗРЕНИЯ**

31.02.04 МЕДИЦИНСКАЯ ОПТИКА

Медицинский оптик-оптометрист

Согласовано:

Заместитель директора по учебно - методической работе С.В. Марченко

Проверено:

Руководитель специализированного центра компетенции Медицинская оптика Л.И. Макарова

Составитель:

Преподаватель Е.А. Вардикова

Пятигорск-2023

Программа профессионального модуля Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения разработана в соответствии с:

- Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 21.07.2022 N 588 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 31.02.04 Медицинская оптика»

Укрупненная группа специальности: 31.00.00 Клиническая медицина

Организация-разработчик: Частное профессиональное образовательное учреждение «Северо-Кавказский колледж инновационных технологий»

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|-----------|
| 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | стр. 4 |
| 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 9 |
| 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 22 |
| 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ | 24 |
| 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ | 26 |
| 6. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ | 67 |

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 31.02.04. Медицинская оптика

1.2. Место программы профессионального модуля в структуре основной образовательной программы: программа входит в профессиональный модуль профессионального учебного цикла (ПМ. 02).

1.3. Результаты освоения программы профессионального модуля

В рамках программы профессионального модуля формируются следующие компетенции:

| Код и название компетенции | Умения | Знания |
|---|---|--|
| ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам | распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) | актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структура плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности |
| ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности | определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска | номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации |
| ОК 09 | понимать общий смысл четко произнесенных высказываний | правила построения простых и сложных предложений на про- |

| | | |
|---|---|---|
| <p>Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p> | <p>на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</p> | <p>профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности</p> |
| <p>ПК 2.1. Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> | <p>Проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 | <p>Номенклатура оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <ul style="list-style-type: none"> - Требования стандартов в области торговли оптическими средствами коррекции зрения - Нормативные документы, регламентирующие продажу отдельных видов товара - Принципы работы оптических приборов и инструментов (диоптриметр, оптическая линейка, тестовые приборы) - Основы мерчандайзинга |
| <p>ПК 2.2. Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов</p> | <p>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</p> | <p>Психология общения- Основные торговые марки производителей медицинской оптики- Классификация линз- Классификация оправ- Способы проверки линз на оптических приборах- Маркировка оправ- Процесс изготовления очков- Измерительный инструмент, приборы и приспособления, применяемые при контроле соответствия очков прописи рецепта и требованиям</p> |

| | | |
|--|---|---|
| | <p>видов линз на основании данных рецепта- Проверять на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю</p> | <p>стандартов на очки корректирующие- Виды рецептов на очки и мягкие контактные линзы- Направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии)- Правила ухода за средствами коррекции зрения</p> |
| <p>ПК 2.3. Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе</p> | <p>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 Рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра Выправлять оправу Контролировать соответствие диаметра линз выбранной оправе</p> | <p>Виды аметропий и рецепты для каждого вида аметропий Классификация очковых линз и их функциональное назначение Свойства очковых линз и покрытий Ограничения при вставке линз в оправу Процесс изготовления очков Виды aberrаций очковых линз Методы контроля соответствия диаметра линз параметрам оправы Принципы работы диоптриметра Основы психологии общения Основы психологии восприятия цвета Введение в теорию цвета Физиогномика (форма лица) Транспозиция астигматических линз</p> |
| <p>ПК 2.4. Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности</p> | <p>Устанавливать конструктивные отношения с покупателем - Разрешать конфликтные ситуации с покупателем - Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товаров</p> | <p>Основы конфликтологии - Методы работы с возражениями покупателей - Основы психологии общения - Основные причины неудовлетворенности покупателя очками</p> |
| <p>ПК 2.5. Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ</p> | <p>Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя</p> | <p>Направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии) - Основные торговые марки производителей медицинской оптики - Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности</p> |

| | | |
|--|--|--|
| ЛОГИСТИКИ | | |
| <p>ПК 2.6</p> <p>Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения</p> | <p>Обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многоцветного использования и диагностических контактных линз</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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>Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности</p> <ul style="list-style-type: none"> - Государственные санитарно-эпидемиологические правила и гигиенические нормативы, профилактические и противоэпидемические мероприятия при выявлении инфекционного заболевания - Порядки оказания медицинской помощи, клинические рекомендации, стандарты медицинской помощи по профилю "офтальмология" - Правила оформления документации для направления пациента на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту - Правила обработки и дезинфекции мягких контактных линз - Средства для хранения, дезинфекции, очистки и промывания контактных линз - Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности |
| <p>ПК 2.7.</p> <p>Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения</p> | <p>Ежедневно выводить сумму остатка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на конец дня</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 | <p>Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила учета товарно-материальных ценностей</p> <ul style="list-style-type: none"> - Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила оформления накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и услуги |

| | | |
|---|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> - 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 | <ul style="list-style-type: none"> по изготовлению очков - Основы информатики и вычислительной техники - Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности - Признаки подлинности денежных купюр - Правила проведения наличных и безналичных расчетов с покупателями - Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие способы защиты персональных данных |
| <p>ПК 2.8. Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> Номенклатурное обозначение каждой единицы оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним - Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила проведения инвентаризации - Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие понятие материальной ответственности - Правила оформления заказа на очки |

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Объем программы профессионального модуля и виды работы

| Вид учебной работы | Объем в академических часах очная форма обучения | Объем в академических часах заочная форма обучения |
|---|---|--|
| Объем программы профессионального модуля | 232 | 232 |
| в том числе реализуемый в форме практической подготовки | 112 | 26 |
| в том числе из объема профессионального модуля: | | |
| Теоретическое обучение | 48 | 10 |
| Практические занятия (если предусмотрено) | 112 | 26 |
| Самостоятельная работа (если предусмотрено) | | 124 |
| Практическая подготовка: Учебная практика | 36 | 36 |
| Практическая подготовка: Производственная практика | 36 | 36 |
| Промежуточная аттестация / форма контроля | Другие формы контроля (3,4 семестр) Дифференцированный зачет (4 семестр) | Другие формы контроля, Дифференцированный зачет (4 семестр) |
| Квалификационный экзамен | Квалификационный экзамен (4 семестр) | Квалификационный экзамен (4 семестр) |

2.2 СТРУКТУРА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

| Наименования разделов профессионального модуля | Всего часов | Объем времени, отведенный на освоение профессионального модуля | | | | | | | |
|---|-------------|--|---------------------------|-----------------------------|--------------------------|-------------------------------------|---|--|--------------------------|
| | | Виды учебной деятельности | | | | | | | |
| | | Всего, часов | Лекционные занятия, часов | Практические занятия, часов | Курсовая работа (проект) | Самостоятельная работа обучающегося | Практическая подготовка: учебная практика | Практическая подготовка: производственная практика | Квалификационный экзамен |
| ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения | | | | | | | | | |
| Очная форма | | | | | | | | | |
| МДК.02.01 Коммуникационно-маркетинговая деятельность при подборе и реализации средств коррекции зрения | 112 | 112 | 32 | 80 | 0 | 0 | | | |
| МДК.02.02 Ведение медицинской документации, организация деятельности находящегося в распоряжении персонала | 48 | 48 | 16 | 32 | 0 | 0 | | | |
| Практическая подготовка: учебная практика | 72 | | | | | | 72 | | |
| Квалификационный экзамен | | | | | | | | | |
| ИТОГО | 232 | 160 | 48 | 112 | 0 | 0 | | | |
| Заочная форма | | | | | | | | | |
| МДК.02.01 Коммуникационно-маркетинговая деятельность при подборе и реализации средств коррекции зрения | 112 | 20 | 6 | 14 | 0 | 92 | | | |
| МДК.02.02 Ведение медицинской документации, организация деятельности находящегося в распоряжении персонала | 48 | 16 | 4 | 12 | 0 | 32 | | | |
| Практическая подготовка: учебная практика | 72 | | | | | | 72 | | |
| Квалификационный экзамен | | | | | | | | | |
| ИТОГО | 232 | 36 | 10 | 26 | 0 | 124 | | | |

2.3. Тематический план и содержание программы профессионального модуля ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

| Наименование разделов и тем | Формы организации учебной деятельности обучающихся | Содержание форм организации учебной деятельности обучающихся | Коды реализуемых компетенций | Объем часов очная форма | Объем часов заочная форма | Уровень освоения |
|--|--|--|-------------------------------------|-------------------------|---------------------------|------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| МДК.02.01 КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ | | | | | | |
| Тема 1.1. Миссия оптической организации | Теоретическое обучение | Понятие позиционирования и миссии оптического салона. Значимость оптического салона для потребителя. Социальная роль оптического салона. Планировать маркетинг фирмы | ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 2.1.-2.8. | 8 | 2 | 1 |
| | Практическое занятие | (в том числе в форме практической подготовки) Формирование миссии оптического салона на основании 4 признаков: целевой группы, основных запросов клиентов, отличия от конкурентов, выбранной ниши. Опрос. Обсуждение докладов на темы: Выбор местоположения оптического салона. Оценка конкурентов на рынке оптики. Принцип формирования конкурентоспособного предложения. Анализ направлений геомаркетинговой политики. | | 8 | 2 | 2 |
| | Самостоятельная работа | Поиск информации в сети Интернет, работа с лекционным материалом | | | 16 | 3 |
| Тема 1.2 Рынок оправ и солнцезащитных очков, очковых и контактных линз, оборудования Рынок оптических товаров | Теоретическое обучение | 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; Структура и география мирового рынка оправ и солнцезащитных очков. Основные регионы и производители оправ и солнцезащитных очков. Оптический рынок и модная индустрия: влияние моды и торговых марок на производство оправ и солнцезащитных очков. Актуальные коллекции оправ и солнцезащитных очков. Особенности российского рынка оправ и солнцезащитных очков, ведущие поставщики российского рынка. Структура и география рынка очковых линз. Основные | ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 2.1.-2.8. | 8 | 2 | 1 |

| | | | | | | |
|---|------------------------|--|-------------------------------------|----|----|---|
| | | <p>производители и торговые марки очковых линз. Особенности российского рынка очковых линз, ведущие поставщики. Рынок потребителей, методики исследования поведения потребителей и спроса на товары и услуги; Структура и география рынка контактных линз и средств по уходу.</p> <p>Основные производители и торговые марки контактных линз и средств по уходу. Особенности российского рынка контактных линз и средств по уходу, ведущие поставщики.</p> <p>Структура и тенденции развития рынка оптического технологического оборудования. Основные производители оптического технологического оборудования. Особенности российского рынка оптического технологического оборудования, ведущие поставщики.</p> | | | | |
| | Практическое занятие | <p>(в том числе в форме практической подготовки)</p> <p>Состояние Российского рынка производства оправ и солнцезащитных очков. Анализ перечня ведущих производителей очковых линз в России. Сравнительная характеристика очищающих средств для мягких и жёстких газопроницаемых контактных линз разных производителей. Опрос</p> | | 8 | 4 | 2 |
| | Самостоятельная работа | Поиск информации в сети Интернет, работа с лекционным материалом | | | 18 | 3 |
| Тема 1.3 Реклама в оптическом салоне | Теоретическое обучение | <p>Виды средств массовой информации и связи с общественностью.</p> <p>Реклама в печатных изданиях.</p> <p>Реклама на радио и ТВ.</p> <p>Реклама в Интернет.</p> <p>Виды рекламных материалов.</p> <p>Принципы размещения рекламы в оптическом салоне.</p> <p>Предоставление различных групп товаров (линз, оправ, контактных линз) в рекламных материалах.</p> <p>Особенности прямого маркетинга оптического салона.</p> <p>Значение и использование информационных баз данных.</p> <p>Планирование рекламных акций.</p> <p>Мероприятия по продвижению товаров: конкурсы, лотереи и пр.</p> | ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 2.1.-2.8. | 6 | 2 | 1 |
| | Практическое занятие | <p>(в том числе в форме практической подготовки)</p> <p>Пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая)</p> <p>Определять оптимальный вид линз по данным рецепта</p> <p>Определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов</p> <p>Определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой</p> | | 16 | 2 | 2 |

| | | | | | | |
|-----------------------------------|------------------------|--|-------------------------------------|----|----|---|
| | | и профилем лица покупателя Измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы) Размечать оправы под различные виды линз Рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра Выправлять оправу Контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе Составление писем для прямой интернет-рассылки с приглашением в оптический салон. Опрос. Обсуждение докладов Выполнение тестового задания | | | | |
| | Самостоятельная работа | Поиск информации в сети Интернет, работа с лекционным материалом | | | 18 | 3 |
| Тема 1.4 Мерчандайзинг | Теоретическое обучение | Понятие мерчандайзинга. Основные правила и принципы мерчандайзинга. Оформление витрины и выкладка товара в оптической организации. Правовые основы профессиональной деятельности; | | 8 | | 1 |
| | Практическое занятие | (в том числе в форме практической подготовки) 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 - 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 - Обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многоцветного 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 | ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 2.1.-2.8. | 24 | 4 | 2 |

| | | | | | | |
|--|------------------------|---|-------------------------------------|----|----|---|
| | | Опрос. Обсуждение докладов | | | | |
| | Самостоятельная работа | Поиск информации в сети Интернет, работа с лекционным материалом | | | 20 | 3 |
| Тема 1.5 Визит клиента в оптическую организацию | Теоретическое обучение | <p>Понятие потребности клиента. Иерархия потребностей человека. Основные потребности и ожидания клиентов разных возрастных и социальных групп. Основные принципы общения с клиентом во время его посещения оптического салона. Определение психологического типа покупателя. Выявление потребностей. Презентация товара. Консультирование клиента. Перевод свойств товара в выгоды. Использовать эффективные коммуникации в профессиональной деятельности; Этапы акта продажи (выяснение потребностей клиента, объявление и обоснование цены, составление сметы, выдача заказа). Комплексные и дополнительные продажи. Владение аргументацией при выборе средств коррекции зрения. Работа с возражениями. Виды конфликтных ситуаций. Оформление заказа на очки. Выдача заказа покупателю. Документы при выдаче заказа. сравнительные характеристики очковых и контактных линз различных производителей; коллекции очковых оправ. - Устанавливать конструктивные отношения с покупателем - Разрешать конфликтные ситуации с покупателем - Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товар - Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя Подбор оправ и солнцезащитных очков с точки зрения морфологических особенностей лица. Подбор оправ и солнцезащитных очков для разных возрастных групп. Подбор оправ и солнцезащитных очков для разных социальных групп и профессий. Понятие имиджологии. Историческая роль очков в создании имиджа. Современная роль очков в создании социального и психологического имиджа с точки зрения модных тенденций.</p> | ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 2.1.-2.8. | 2 | | 1 |
| | Практическое занятие | (в том числе в форме практической подготовки) Определение потребности клиента целевой группы данного | | 24 | 2 | 2 |

| | | | | | | |
|---|------------------------|--|----------|---|----|---|
| | | <p>оптического салона Определение психологического типа покупателей.</p> <p>Выявление потребностей покупателя.</p> <p>Перевод свойств оправ в выгоды для покупателя.</p> <p>Презентация оправ и линз с помощью визиосистемы и без нее. Опрос. Обсуждение доклада</p> <p>Психологически настраиваться на работу с покупателями</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>Отработать возражение клиента</p> <ul style="list-style-type: none"> - дорого - я подумаю - у вас долго выполняется заказ - не знаю, еще не решила <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>Подбор оправ и солнцезащитных очков с точки зрения создания общего визуального имиджа (банковский работник, художник, политический деятель и др.).</p> <p>Выполнение тестового задания.</p> | | | | |
| | Самостоятельная работа | Поиск информации в сети Интернет, работа с лекционным материалом | | | 20 | 3 |
| МДК.02.02 ВЕДЕНИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ, ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАХОДЯЩЕГОСЯ В РАСПОРЯЖЕНИИ ПЕРСОНАЛА | | | | | | |
| Тема 2.1 | Теоретическое | Основы законодательства об охране здоровья граждан Российской | ОК 01,ОК | 8 | 2 | 1 |

| | | | | | | |
|--|------------------------|--|-------------------------------------|----|----|---|
| Основы законодательства Российской Федерации, регулирующие медицинскую деятельность (медицинская оптика) | обучение | федерации Основы законодательства о санитарно-эпидемиологическом благополучии населения Основы трудового законодательства РФ. Основы законодательства Российской Федерации о защите персональных данных пациентов и сведений, составляющих врачебную тайну. Соблюдение правил оказания платных медицинских услуг Соблюдение лицензионных требований, требований Роспотребнадзора, Пожарного надзора, Росздравнадзора Ответственность за нарушение законодательства. | 02, ОК 09 ПК 2.1.-2.8. | | | |
| | Практическое занятие | (в том числе в форме практической подготовки) Опрос | | 16 | 6 | 2 |
| | Самостоятельная работа | Поиск информации в сети Интернет, работа с лекционным материалом | | | 16 | 3 |
| Тема 2.2 Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности | Теоретическое обучение | Порядки оказания медицинской помощи. Стандарты медицинской помощи. Клинические рекомендации. Требования к обеспечению качества и безопасности медицинской деятельности. Должностные обязанности работников, находящихся в распоряжении персонала. Ведение медицинской документации, в том числе в форме электронного документа. Организация проведения мероприятий, осуществляемых в рамках внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности. Оформление результатов проведения мероприятий внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности. | ОК 01, ОК 02, ОК 09 ПК 2.1.-2.8. | 8 | 2 | 1 |
| | Практическое занятие | (в том числе в форме практической подготовки) Составление плана работы и отчета о своей работе Контроль выполнения должностных обязанностей находящихся 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» Анализ сайта медицинской организации на соблюдение требований законодательства Использование в работе персональных данных пациентов и сведений, составляющих врачебную тайну | | 16 | 6 | 2 |

| | | | | | | |
|--|------------------------|--|--|--|----|---|
| | | <p>Заполнение медицинской документации, в том числе в форме электронного документа (медицинской карты пациента, добровольного информированного согласия, договора об оказании платных медицинских услуг)</p> <p>Расчет образования отходов медицинских организаций и необходимое количество оборудования, инвентаря и расходных материалов при обращении с медицинскими отходами</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 | | | | |
| | Самостоятельная работа | Поиск информации в сети Интернет, работа с лекционным материалом | | | 16 | 3 |

| | | | | |
|--|----------|----|----|---|
| Учебная практика (в том числе в форме практической подготовки) | ОК 01,ОК | 72 | 72 | - |
|--|----------|----|----|---|

| | | | | |
|---|----------------------------------|--|--|--|
| <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Прием и хранение первичных учетных документов (накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуаров к ним) 2. Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на склад 3. Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним от покупателя 4. Хранение актов на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков 5. Хранение приходных ордеров передачи торговой выручки бухгалтеру 6. Заполнение товарно-денежных отчетов 7. Передача отчетов бухгалтеру 8. Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним 9. Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества с номенклатурной ведомостью 10. Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету 11. Оформление инвентаризационной ведомости 12. Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков 13. Документальное оформление купли-продажи очков 14. Компоновка заказа на очки 15. Сверка данных бланка-заказа с маркировкой на оправе и на пакете линз 16. Передача заказа на очки для изготовления 17. Расчет стоимости заказа очков 18. Проверка подлинности денежных купюр 19. Проведение операции наличного и безналичного расчета с покупателем 20. Проверка сроков годности контактных линз и средств по уходу за контактными линзами 21. Визуальный контроль качества изготовленных очков и соответствия антропометрическим параметрам лица покупателя 22. Упаковка очков 23. Ознакомление покупателя с инструкцией о правилах ухода за средствами коррекции зрения и условиями гарантии и передача средств коррекции зрения покупателю 24. Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты 25. Прием и обработка анкет с персональными данными покупателя 26. Обмен оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним покупателю 27. Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним | <p>02,ОК 09 ПК 2.1.-2.8.</p> | | | |
|---|----------------------------------|--|--|--|

| | | | | |
|--|--------------|------------|------------|--|
| Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале 28. Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним 29. Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним 30. Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи 31. Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале 32. Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним 33. Встреча и выявление потребностей покупателя 34. Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз 35. Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки) 36. Консультирование покупателя о правилах пользования очками 37. Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами 38. Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов 39. Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя 40. Представление покупателю различных видов линз и оптических 41. покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз) 42. Разметка оправы под различные виды линз 43. Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз 44. Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы | | | | |
| Промежуточная аттестация (формы контроля): ДФК, Дифференцированный зачет (Практическая подготовка: учебная практика, производственная практика) | | | | |
| Квалификационный экзамен | | | | |
| | Итого | 232 | 232 | |

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация профессионального модуля требует наличия кабинета:

Лаборатория технологий продвижения и реализации средств коррекции зрения

- *оборудование:*

функциональная мебель для обеспечения посадочных мест по количеству обучающихся;

функциональная мебель для оборудования рабочего места преподавателя;

комплекты дидактических раздаточных материалов, образцы документов, применяемых при продаже;

рабочие места продавцов;

витрины для очков (стойки);

оправы очковые;

образцы очковых линз;

образцы мягких контактных линз;

диоптриметр;

приборы или инструменты для измерения антропометрических параметров;

- *технические средства обучения:*

компьютер (ноутбук) с лицензионным программным обеспечением;

оборудование для отображения информации и ее коллективного просмотра.

- оснащение помещений, задействованных при организации самостоятельной и воспитательной работы:

помещения для организации самостоятельной и воспитательной работы должны быть оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации.

3.2. Требования к учебно-методическому обеспечению

Учебно-методический материал по модулю Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения включает: лекции; перечень практических занятий, практические задания, тематику докладов, презентации, тестовые задания, перечень вопросов к текущему контролю и промежуточной аттестации.

3.3. Интернет-ресурсы

<https://minzdrav.gov.ru/> Министерство здравоохранения РФ

<https://roszdravnadzor.gov.ru/> Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения РФ

<https://www.rosпотребнадзор.ru/> Роспотребнадзор РФ

<https://rkn.gov.ru/?ysclid=kzax21zwwl> Роскомнадзор РФ

<https://www.takzdorovo.ru/> Портал о здоровом образе жизни (официальный ресурс министерства здравоохранения РФ)

<https://www.voi.ru/> Всероссийское общество инвалидов

3.4. Программное обеспечение, цифровые инструменты

Колледж обеспечен необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства. Используются программы, входящие в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных, а также реестр социальных соцсетей: «Яндекс.Диск (для Windows)», Яндекс.Почта, Telegram, Power Point, ВКонтакте (vk.com), Youtube.com, Вебинар.ру

3.5. Основная печатная или электронная 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.
3. 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>
4. 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>
5. 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>
6. 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>

3.6. Дополнительная печатная или электронная литература

1. 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»
2. 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>

3.7. Словари, справочники, энциклопедии, периодические материалы (журналы и газеты)

<https://optometriaonline.ru/biblioteka/> Библиотека - Российская оптометрия онлайн

<https://vk.com/vekomagazine> Журналы «Современная оптометрия» издательство «Веко»

<https://www.iprbookshop.ru/41220.html> Журнал Клиническая медицина

<https://www.iprbookshop.ru/41277.html> Журнал Российская педиатрическая офтальмология

<https://rg.ru/> Российская газета

<https://ug.ru/> Учительская газета

<https://minzdrav.gov.ru/> Министерство здравоохранения РФ

<https://roszdravnadzor.gov.ru/> Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения РФ

<https://www.rosпотребнадзор.ru/> Роспотребнадзор РФ

<https://rkn.gov.ru/?ysclid=kzax21zwwl> Роскомнадзор РФ

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, оценки докладов и презентаций, практики, экзамена квалификационного, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

| Содержание обучения | Характеристика основных видов учебной деятельности студентов (на уровне учебных действий) |
|--|--|
| МДК.02.01 Коммуникационно-маркетинговая деятельность при подборе и реализации средств коррекции зрения | |
| Тема 1.1. Миссия оптической организации Тема 1.2 Рынок оправ и солнцезащитных очков, очковых и контактных линз, оборудования Рынок оптических товаров Тема 1.3 Реклама в оптическом салоне Тема 1.4 Мерчандайзинг Тема 1.5 Визит клиента в оптическую организацию | Опрос, доклады, презентации, тестовые задания практические задания |
| МДК.02.02 Ведение медицинской документации, организация деятельности находящегося в распоряжении персонала | |
| Тема 2.1 Основы законодательства Российской, регулирующие медицинскую деятельность (медицинская оптика) Тема 2.2 Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности | Опрос, презентации |

Результаты подготовки обучающихся при освоении профессионального модуля определяется оценками:

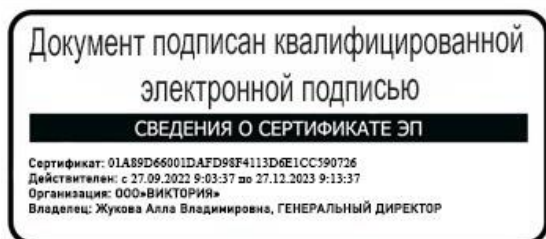
| Оценка | Содержание | Проявления |
|---------------------|---|---|
| Неудовлетворительно | Студент не обладает необходимой системой знаний и умений | Обнаруживаются пробелы в знаниях основного программного материала, допускаются принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий |
| Удовлетворительно | Уровень оценки результатов обучения показывает, что студенты обладают необходимой системой знаний и владеют некоторыми умениями по модулю. Студенты способны понимать и интерпретировать освоенную информацию, что является основой успешного формирования умений и | Обнаруживаются знания основного программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности (профессии); студент справляется с выполнением заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "удовлетворительно" выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе и при вы- |

| | | |
|---------|--|---|
| | навыков для решения практико-ориентированных задач | полнении заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя |
| Хорошо | Уровень осознанного владения учебным материалом и учебными умениями, навыками и способами деятельности по модулю; способны анализировать, проводить сравнение и обоснование выбора методов решения заданий в практико-ориентированных ситуациях | Обнаруживается полное знание программного материала; студент, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Как правило, оценка "хорошо" выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по модулю и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности |
| Отлично | Уровень оценки результатов обучения студентов по модулю является основой для формирования общих и профессиональных компетенций, соответствующих требованиям ФГОС. Студенты способны использовать сведения из различных источников для успешного исследования и поиска решения в нестандартных практико-ориентированных ситуациях | Обнаруживается всестороннее, систематическое и глубокое знание программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой; студент, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "отлично" выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала |

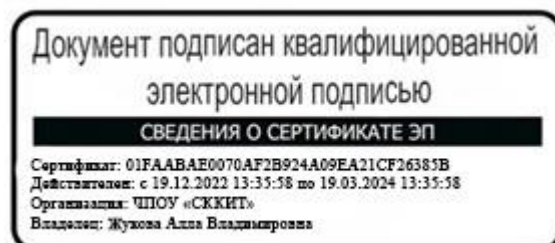
Частное профессиональное образовательное учреждение
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»

Рассмотрена и утверждена
на Педагогическом совете
от 08.06.2023 Протокол № 04

Согласована
Генеральный директор ООО «Викто-
рия»
А.В. Жукова



УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ «СККИТ»
А.В. Жукова
«08» июня 2023



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.02 ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ**

31.02.04 МЕДИЦИНСКАЯ ОПТИКА

Медицинский оптик-оптометрист

Пятигорск-2023

1. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

После освоения профессионального модуля ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения студент должен обладать следующими компетенциями:

| Код и название компетенции | Умения | Знания |
|--|--|---|
| <p>ОК 01</p> <p>Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> | <p>распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> | <p>актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структура плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</p> |
| <p>ОК 02</p> <p>Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p> | <p>определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска</p> | <p>номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации</p> |
| <p>ОК 09</p> <p>Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p> | <p>понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знако-</p> | <p>правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности</p> |

| | | |
|--|---|--|
| | мые или интересующие профессиональные темы | |
| <p>ПК 2.1.</p> <p>Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> | <p>Проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 | <p>Номенклатура оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <ul style="list-style-type: none"> - Требования стандартов в области торговли оптическими средствами коррекции зрения - Нормативные документы, регламентирующие продажу отдельных видов товара - Принципы работы оптических приборов и инструментов (диоптриметр, оптическая линейка, тестовые приборы) - Основы мерчандайзинга |
| <p>ПК 2.2.</p> <p>Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов</p> | <p>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</p> | <p>Психология общения- Основные торговые марки производителей медицинской оптики- Классификация линз- Классификация оправ- Способы проверки линз на оптических приборах- Маркировка оправ- Процесс изготовления очков- Измерительный инструмент, приборы и приспособления, применяемые при контроле соответствия очков прописи рецепта и требованиям стандартов на очки корригирующие- Виды рецептов на очки и мягкие контактные линзы- Направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии)- Правила ухода за средствами коррекции зрения</p> |
| <p>ПК 2.3.</p> <p>Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррек-</p> | <p>Пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая)</p> <p>Определять оптимальный вид линз по данным рецепта</p> <p>Определять оптимальный цвет</p> | <p>Виды аметропий и рецепты для каждого вида аметропий</p> <p>Классификация очковых линз и их функциональное назначение</p> <p>Свойства очковых линз и покрытий</p> |

| | | |
|---|--|---|
| <p>ции зрения, в том числе при индивидуальном заказе</p> | <p>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 Рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра Выправлять оправу Контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе</p> | <p>Ограничения при вставке линз в оправу Процесс изготовления очков Виды aberrаций очковых линз Методы контроля соответствия диаметра линз параметрам оправы Принципы работы диоптриметра Основы психологии общения Основы психологии восприятия цвета Введение в теорию цвета Физиогномика (форма лица) Транспозиция астигматических линз</p> |
| <p>ПК 2.4. Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности</p> | <p>Устанавливать конструктивные отношения с покупателем - Разрешать конфликтные ситуации с покупателем - Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товаров</p> | <p>Основы конфликтологии - Методы работы с возражениями покупателей - Основы психологии общения - Основные причины неудовлетворенности покупателя очками</p> |
| <p>ПК 2.5. Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики</p> | <p>Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя</p> | <p>Направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии) - Основные торговые марки производителей медицинской оптики - Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности</p> |
| <p>ПК 2.6 Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения</p> | <p>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</p> | <p>Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности - Государственные санитарно-эпидемиологические правила и гигиенические нормативы, профилактические и противоэпидемические мероприятия при выявлении инфекционного заболевания - Порядки оказания медицинской помощи, клинические ре-</p> |

| | | |
|---|---|--|
| | <p>инфекционной (паразитарной) болезни в территориальный орган Роспотребнадзора, уполномоченный осуществлять федеральный государственный санитарно-эпидемиологический надзор</p> | <p>комендации, стандарты медицинской помощи по профилю "офтальмология"</p> <ul style="list-style-type: none"> - Правила оформления документации для направления пациента на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту - Правила обработки и дезинфекции мягких контактных линз - Средства для хранения, дезинфекции, очистки и промывания контактных линз - Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности |
| <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>Ежедневно выводить сумму остатка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на конец дня</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 де- | <p>Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила учета товарно-материальных ценностей</p> <ul style="list-style-type: none"> - Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила оформления накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и услуги по изготовлению очков - Основы информатики и вычислительной техники - Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности - Признаки подлинности денежных купюр - Правила проведения наличных и безналичных расчетов с покупателями - Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие способы защиты персональных данных |

| | | |
|---|---|---|
| | нежных средств | |
| <p>ПК 2.8. Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> | <p>Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 | <p>Номенклатурное обозначение каждой единицы оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <ul style="list-style-type: none"> - Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила проведения инвентаризации - Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие понятие материальной ответственности - Правила оформления заказа на очки |

КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

**ПМ.02 ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ**

31.02.04 МЕДИЦИНСКАЯ ОПТИКА

Медицинский оптик-оптометрист

1. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Матрица учебных заданий

| № | Наименование темы | Вид контрольного задания |
|---|--|---|
| МДК.02.01 Коммуникационно-маркетинговая деятельность при подборе и реализации средств коррекции зрения | | |
| 1 | Тема 1.1. Миссия оптической организации | Поиск информации в сети Интернет, работа с книгой, лекционным материалом Опрос, доклад |
| 2 | Тема 1.2 Рынок оправ и солнцезащитных очков, очковых и контактных линз, оборудования Рынок оптических товаров | Поиск информации в сети Интернет, работа с книгой, лекционным материалом Опрос. |
| 3 | Тема 1.3 Реклама в оптическом салоне | Поиск информации в сети Интернет, работа с книгой, лекционным материалом. Опрос, тестирование. |
| 4 | Тема 1.4 Мерчандайзинг | Поиск информации в сети Интернет, работа с книгой, лекционным материалом. Опрос, доклад |
| 5 | Тема 1.5 Визит клиента в оптическую организацию | Поиск информации в сети Интернет, работа с книгой, лекционным материалом Опрос, презентация |
| МДК.02.02 Ведение медицинской документации, организация деятельности находящегося в распоряжении персонала | | |
| 11 | Тема 2.1 Основы законодательства Российской, регулирующие медицинскую деятельность (медицинская оптика) | Поиск информации в сети Интернет, работа с книгой, лекционным материалом Опрос. |
| 12 | Тема 2.2 Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности | Поиск информации в сети Интернет, работа с книгой, лекционным материалом Презентация |

2. ОПИСАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ ПРОЦЕДУР ПО ПРОГРАММЕ

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

Тема 1.1. Миссия оптической организации

Вопросы к опросу:

1. Значимость оптического салона для потребителя.
2. Социальная роль оптического салона.
3. Понятие потребности клиента.
4. Иерархия потребностей человека
5. Роль имиджа оптической организации при определении её конкурентоспособности.
6. Основные потребности и ожидания клиентов разных возрастных и социальных групп.

Темы докладов:

1. Выбор местоположения оптического салона.
2. Оценка конкурентов на рынке оптики.
3. Принцип формирования конкурентоспособного предложения.
4. Анализ направлений геомаркетинговой политики.

Тема 1.2 Рынок оправ и солнцезащитных очков, очковых и контактных линз, оборудования

Рынок оптических товаров

Вопросы к опросу:

1. Структура и география рынка очковых линз.
2. Основные производители и торговые марки очковых линз.
3. Особенности российского рынка очковых линз, ведущие поставщики.
1. Структура и география рынка контактных линз и средств по уходу.
2. Основные производители и торговые марки контактных линз и средств по уходу.
3. Особенности российского рынка контактных линз и средств по уходу, ведущие поставщики.

Тема 1.3 Реклама в оптическом салоне

1. Планирование рекламных акций.
2. Мероприятия по продвижению товаров: конкурсы, лотереи и пр.

Тестовые задания:

Выбрать правильный вариант, один или несколько:

1. На основании каких признаков формируется миссия оптического салона?

- а. Целевая группа
- б. Основные запросы клиентов
- в. Отличия от конкурентов
- г. Выбранная ниша

2. Позиционирование оптического салона это:

- а. Комплекс инструментов и практик, с помощью которых бизнес устанавливает контакт с потенциальными покупателями и вовлекает их в рекламную кампанию, чтобы отобразить ценность своего продукта и продать его.
- б. Формирования образа бренда в воображении, восприятии, понимании целевой аудитории таким образом, чтобы бренд как можно более выгодно отличался от брендов конкурентов.
- в. Привлечение, удовлетворение и удержание покупателей с целью получения прибыли и увеличения ценности организации.

3. Выберите фразы которые могут быть миссией оптического салона:

- а. Оказании качественных услуг в области офтальмологии и забота о здоровье населения
- б. Помочь каждому клиенту достичь высшей стадии свободы — творческого азарта
- в. Оптимизм, честность и прозрачность

4. На основании каких факторов осуществляется выбор местоположения оптического салона:

- а. Равное соотношение проживающих в зоне охвата торговой точки мужчин и женщин
- б. Близость к другим крупным оптическим организациям
- в. Личные предпочтения руководителя бизнеса
- г. Плотность потенциальных клиентов
- д. Особенности людских и транспортных потоков

5. Имеет ли значение при выборе местоположения оптического салона в крупном торговом центре этаж, на котором будет располагаться оптический салон?

- а. Да
- б. Нет

6. Имеет ли значение при выборе местоположения оптического салона наличие парковки и удобства подъезда?

- а. Да
- б. Нет

7. Потребность- это?

- а. Количество денег, которое потребитель может использовать для удовлетворения своих нужд
- б. Нужда, воплощенная в какую-то конкретную форму
- в. Товар, который способен удовлетворить нужду потребителя.

8. Пронумеруйте потребности в соответствии с иерархией потребностей человека, где 1 – изначальные базовые потребности:

- а. Самоактуализация и самовыражение.
- б. Безопасность.
- в. Физиологические потребности (пища, жилье, отдых).
- г. Любовь и дружба.
- д. Уважение и признание.

9. Что относится к основным потребностям большей части целевой аудитории клиентов пенсионного возраста эконом. сегмента

- а. Модная оправа
- б. Престиж
- в. Демонстрация дохода
- г. Необходимость
- д. Удобство в эксплуатации
- е. Подчеркнуть свой статус

10. Отметьте, кто из нижеперечисленных групп может являться конкурентом оптического салона в одном из городов России.

- а. Предлагающие подобный товар и услуги в той же ценовой зоне в городе
- б. Все продавцы такого же товара и услуг в городе
- в. Все фирмы предлагающие такой же товар и услуги, находящиеся в соседнем городе на расстоянии 20 км
- г. Все фирмы, удовлетворяющие одну и ту же нужду, находящиеся в вашем городе
- д. Предлагающие товары такого же назначения и находящиеся в вашем городе

11. Что означает конкурентоспособность товара:

- а. Возможность товара быть проданным на рынке при наличии конкурирующих товаров
- б. Активная рекламная кампания по отношению к товару
- в. Реализация товара по относительно низкой цене
- г. Положительная реакция на товар во время опроса потенциальных потребителей

12. Известны следующие формы конкуренции:

- а. Ценовая
- б. Неценовая
- в. Межотраслевая
- г. Монополистическая

Раздел 2. Исследование внутренней маркетинговой деятельности оптической организации

1. Мерчандайзинг это:

- а. Эффективная технология управления выкладкой и размещением товара, позволяющая значительно увеличить продажи продукта в розничных торговых точках
- б. Управление социально-экономическими организациями в условиях рыночной экономики, цели которых, как правило, являются экономическими.
- в. Получение прибыли из удовлетворения нужд потребителя.
- г. Информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к товару, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке.

2. В каком месте в торговом зале располагают наиболее дешевый товар в соответствии с принципами мерчандайзинга?

- а. На уровне глаз
- б. На самых верхних витринах
- в. На самых нижних витринах

3. На каком уровне расположить товар, чтобы он продавался лучше всего, при прочих равных условиях?

- а. Уровень глаз
- б. Уровень рук
- в. Уровень ног

4. Правильным ли будет для увеличения продаж располагать товары из разных ценовых сегментов от 1 000 руб до 40 000 руб вперемешку?

- а. Да
- б. Нет

5. Если в оптическом салоне продается товар двух ценовых сегментов, 1 сегмент 1 000 руб – 3 000 руб, второй сегмент 3 000 руб – 7000 руб, какая градация расположения будет верной?

- а. Постепенная (от более дешевого внизу, до более дорогого наверху)
- б. Дорогой товар располагается отдельно от дешевого

6. Какие факторы могут влиять на определение цены товара для конечного потребителя?

- б. Цены конкурентов
- в. Уникальность предложения
- г. Издержки
- д. Потребительский спрос
- ж. Закупочная цена
- з. Уровень сервиса
- е. Чувствительность спроса к цене

7. Чем определяется ценность товаров и услуг?

- а. Высокой ценой
- б. Потребностью в них
- в. Уникальностью товара

8. Глубина ассортимента это:

- а. Совокупность всех ассортиментных единиц товара
- б. Способность набора товаров удовлетворять изменившиеся потребности за счет новых товаров
- в. Количество торговых марок товаров одного вида, марки, их модификаций.

г. Количество групп, видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп

9. Спрос на товар (услугу) как категорию маркетинга- это?

- а. нужда в конкретном виде продукции
- б. потребность в товаре (услуге)
- в. потребность в товаре, которая может быть оплачена потребителем

10. Товарная группа это

- а. Совокупность товаров и их видов, сгруппированных по определённому сочетанию, важнейшим из которых являются схожее назначение товаров.
- б. Это группа товаров, которая представляется товарами одного функционального назначения
- в. Группа товаров, которая включает товары, пользующиеся повышенным спросом. Продажа, в первую очередь, именно этих товаров, приносящих наибольшую прибыль, является целью деятельности предприятия.

11. Повлияет ли финансовая мотивация профессионального продавца-консультанта на рост выручки в оптическом салоне?

- а. Да
- б. Нет
- в. Не обязательно

12. Какие пункты из нижеперечисленных должны использоваться в анкете с целью выбора сотрудника на должность оптометриста с точки зрения профессиональных навыков и опыта работы?

- а. Образование
- б. Семейное положение
- в. Опыт работы
- г. Хобби

13. Какие пункты являются обязательными для включения в трудовой договор продавца-консультанта?

- а. Место работы;
- б. Трудовая функция
- в. Дата начала работы, а в случае, когда заключается срочный трудовой договор, - также срок его действия и обстоятельства (причины), послужившие основанием для заключения срочного трудового договора.
- г. Условия оплаты труда.
- д. Условия, определяющие в необходимых случаях характер работы.
- е. Условия труда на рабочем месте.
- ж. Условие об обязательном социальном страховании работника.

Раздел 3. Исследование внешней стороны маркетинговой деятельности оптической организации.

1. Можно ли рассылать письма по интернету адресатам, которые не дали на это свое согласие в письменной форме?

- а. Да
- б. Нет

2. Какую цель может иметь рекламное обращение к целевой аудитории

- а. привлечь внимание
- б. удержать интерес
- в. побуждать к действию, то есть покупки

3. Обязана ли оптическая организация в которой работают врачи офтальмологи иметь сайт в интернете?

- а. Да
- б. Нет

4. Реклама- это:

- а. неличная коммуникация

- б. немассовая коммуникация
- в. двухсторонняя коммуникация

5. К какому виду рекламы относится фирменная (брендированная) стойка с товаром в магазине?

- а. Печатная реклама
- б. Прямая реклама
- в. Реклама в месте продажи
- г. Экранная реклама

6. Какие виды рекламы используют для товаров, находящихся на стадии введения на рынок на потребителя?

- а. увещательная
- б. информационная
- в. напоминающая
- г. Подкрепляющая

7. Какие виды рекламы относятся к прямому маркетингу?

- а. Баннер на проезжей части
- б. СМС-рассылка
- в. Штендер возле оптического салона
- г. Телефонный звонок клиенту
- д. Рекламные материалы, расположенные на стойке в торговом зале

8. Выберите правильный вариант сообщения для рассылки по СМС?

- а. Поздравляем с 8 марта! Желаем отличного настроения и благополучия! Дарим скидку 30% на все женские очки. Звоните нам по телефону 88793307315
- б. 30% на очки в Монокле, в честь 8 марта. Желаем отличного настроения! 88793307315, goo.gl/qINTil
- в. 30% на женские очки в Монокле, в честь 8 марта, с 24 февраля по 9 марта. Желаем отличного настроения! 88793307315, goo.gl/qINTil

9. Увеличивает ли интерес потребителя использование графических элементов, фото, картинок, при рассылке по электронной почте?

- а. Да
- б. Нет

10. Что из нижеперечисленного относится к информационным базам данных?

- а. Архив на бумажных носителях
- б. Список клиентов в текстовом редакторе ПК, пополняющийся по мере поступления заказов, с номерами телефонов, адресами и данными по заказу
- в. Программа 1С предприятие без возможности произвести из нее СМС-рассылку и возможностью отборов и сортировки клиентов по различным признакам
- г. Программа 1С предприятие с возможностью произвести из нее СМС-рассылку и возможностью отборов и сортировки клиентов по различным признакам

11. Выберите что может быть задачами рекламной акции

- а. Увеличение глубины чека
- б. Размещение информации об оптическом салоне на баннерах города
- в. Сделать так, чтобы у жителей города сложилась ассоциация с оптической организацией, как с местом, где нужно покупать солнцезащитные очки
- г. Увеличение выручки
- д. Предоставить клиентам скидку 80% на оправы старше 5-ти лет

12. В зависимости от каких факторов нужно оформлять рекламные материалы к акции с точки зрения дизайна?

- а. Фирменный стиль
- б. Рекламные материалы конкурентов
- в. Целевая аудитория

13. Должны ли все рекламные материалы по акции быть оформлены в едином стиле, к примеру сайт и баннеры для наружной рекламы?

- а. Да
- б. Нет
- в. Не обязательно

14. Что должно содержаться на макете в наружной рекламе, при рекламе оптического салона и скидки на корректирующие очки с конкурсом и подарками?

- а. Надпись «имеются противопоказания, необходима консультация специалиста»
- б. Номер лицензии
- в. Номер лицензии и надпись «имеются противопоказания, необходима консультация специалиста»
- г. Все подробности акции, количество подарков и условия их получения, номер лицензии
- д. Источник информации об организаторе акции, о правилах ее проведения, скидках, сроках, месте и порядке и
- х получения, срок действия акции, надпись: «имеются противопоказания, необходима консультация специалиста».

Тема 1.4. Мерчандайзинг

Вопросы к опросу:

- 1. Понятие мерчандайзинга. Основные правила и принципы мерчандайзинга.
- 2. Оформление витрины и выкладка товара в оптической организации.
- 3. Формат оптического магазина.
- 4. Трудовой договор и найм специалиста.

Темы докладов:

- 1. Понятия и значение спроса и предложения, глубины ассортимента, товарных групп.
- 2. Логистика склада.
- 3. Поиск и интервьюирование специалистов.
- 4. Система мотивации и обучения персонала в оптической организации

Тема 1.5. Визит клиента в оптическую организацию

Вопросы к опросу:

- 1. Основные принципы общения с клиентом во время его посещения оптического салона.
- 2. Выявление потребностей.
- 3. Презентация товара. Консультирование клиента.
- 4. Перевод свойств товара в выгоды.
- 5. Этапы акта продажи (выяснение потребностей клиента, объявление и обоснование цены, составление сметы, выдача заказа).
- 6. Комплексные и дополнительные продажи.
- 7. Владение аргументацией при выборе средств коррекции зрения. Работа с возражениями.
- 8. Виды конфликтных ситуаций.
- 9. Выдача заказа покупателю. Документы при выдаче заказа. Оформление заказа на очки.

Темы презентации:

- 1. Определение психологического типа покупателя.

Задания к ДФК

(3 семестр очной формы обучения)

Контрольные вопросы

- 1. Значимость оптического салона для потребителя.
- 2. Социальная роль оптического салона.
- 3. Понятие потребности клиента.
- 4. Иерархия потребностей человека

5. Роль имиджа оптической организации при определении её конкурентоспособности.
6. Основные потребности и ожидания клиентов разных возрастных и социальных групп.
7. Структура и география рынка очковых линз.
8. Основные производители и торговые марки очковых линз.
9. Особенности российского рынка очковых линз, ведущие поставщики.
10. Планирование рекламных акций.
11. Мероприятия по продвижению товаров: конкурсы, лотереи и пр.

Задания к ДФК

(4 семестр очной формы обучения/4 семестр заочной формы обучения)

Тест

1. Какой из вопросов является открытым?

- а) Вы раньше носили очки?
- б) Вы носили очки или контактные линзы?
- в) у Вас есть рецепт?
- г) что Вас устраивает в предыдущих очках?

2. Каково первое впечатление клиента о нас при личной встрече?

- а) 10% - как мы говорили
30% - что мы говорили
60% - как мы выглядим
- б) 10% - что мы говорили
30% - как мы говорили
60% - как мы выглядим
- в) 10% - как мы выглядим
30% - что мы говорили
60% - как мы говорили
- г) 100% - что мы говорим

3. Выберите верное утверждение для термина "выгода товара":

- а) выгода- это польза или удовольствие, которое клиент получает за счет наличия у продукта той или иной возможности
- б) выгода - это то, чем располагает наш товар объективно
- в) выгода - это только скидки
- г) выгода - это свойства товара

4. Процесс "Технология продаж" - это:

- а) процесс выявления потребностей покупателя и удовлетворение их посредством наших товаров и услуг
- б) процесс навязывания клиенту наших товаров
- в) клиент сам определяет, что ему нужно
- г) процесс манипулирования клиентом

5. Что такое возражение клиента:

- а) возражение - это нежелание покупать товар
- б) возражение - это сопротивление чему-либо
- в) возражение - это желание позлить продавца
- г) возражение - это запрос потребителя на дополнительную информацию

6. Работа с возражениями это:

- а) спор с клиентом пока не убедил
- б) утверждение, что клиент не прав
- в) уточняющие вопросы
- г) дополнительная информация для потребителя о выгодах продукта

7. При правильной посадке оправы на лице клиента:

- а) верхняя рамка оправы не выше бровей, нижняя рамка оправы не касается щек, оправка не спадает при наклоне головы вперед
- б) ширина оправы больше расстояния между виском клиента

в) нижняя грань переносицы оправы лежит на носу клиента, не удерживается носопорами

8. Презентация товара проводится на основе:

- а) свойство товара
- б) выявленных потребностей
- в) интересных сведений обо всем
- г) профессиональных терминов

9. При выборе спортивной оправы клиентом - какие линзы можно предложить клиенту:

- а) асферические
- б) сферические большого диаметра
- в) индивидуального дизайна
- г) с большим показателем преломления

10. Рассчитайте диаметр требуемых линз в оправу (расстояние в оправе - 76 мм, max размер окошка - 58 мм, Dpp - 66 мм):

- а) 72 мм
- б) 80 мм
- в) 64 мм
- г) 70 мм

11. В каких случаях обязательно размечается оправа?

- а) по желанию клиента
- б) нет таких случаев
- в) очки для дали
- г) очки с прогрессивными линзами

12. При круглой форме лица и предлагаем только:

- а) круглые оправы
- б) овальные оправы
- в) прямоугольные оправы
- г) оправы с восходящими косыми линиями

13. При квадратной форме лица клиента предлагаем только:

- а) оправы "капля"
- б) овальные формы оправ умеренных размеров
- в) квадратные оправы
- г) крупные прямоугольные оправы

14. Рецепт на очки: OD +1,5; OS +2,0 ADD 1,5; Dpp 31/32

Какие линзы вы предложите клиенту:

- а) сферические линзы с повышенным коэффициентом преломления и две оправы (очки дали и близи)
- б) контактные линзы
- в) офисные линзы и одну оправу
- г) прогрессивные линзы и одну оправу

15. Срок гарантий на вставку линз в оправу:

- а) 2 года
- б) нет гарантии
- в) 6 месяцев
- г) 2 недели

Критерии оценки

Критерии оценивания заданий:

За каждое правильно выполненное тестовое задание (верный ответ) выставляется от 1 до 5 баллов:

- «5» - 0-1 ошибка;
- «4» - 2-3 ошибки;
- «3» - 4-5 ошибок.

«неудовл» - более 5 ошибок

- Время выполнения заданий - 60 минут
- Критерии оценивания выполнения практического задания:
 - скорость выполнения
 - способность нестандартно мыслить.

МДК.02.02 ВЕДЕНИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ, ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАХОДЯЩЕГОСЯ В РАСПОРЯЖЕНИИ ПЕРСОНАЛА

Тема 2.1 Основы законодательства Российской Федерации, регулирующие медицинскую деятельность (медицинская оптика)

Вопросы к опросу:

1. Система здравоохранения в Российской Федерации.
2. Уровни управления здравоохранением в РФ, их роль в оказании основных видов медицинской помощи
3. Законодательство в сфере охраны здоровья

Тема 2.2 Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности

Презентация по теме:

Особенности организации и инструментальной оценки качества и безопасности по разделам (направлениям) медицинской деятельности.

Вопросы к ДФК

(4 семестр очной формы обучения/4 семестр заочной формы обучения)

1. Основы законодательства об охране здоровья граждан Российской Федерации
2. Основы законодательства о санитарно-эпидемиологическом благополучии населения
3. Основы трудового законодательства РФ.
4. Основы законодательства Российской Федерации о защите персональных данных пациентов и сведений, составляющих врачебную тайну.
5. Соблюдение правил оказания платных медицинских услуг
6. Соблюдение лицензионных требований, требований Роспотребнадзора, Пожарного надзора, Росздравнадзора
7. Ответственность за нарушение законодательства.
8. Порядки оказания медицинской помощи.
9. Стандарты медицинской помощи.
10. Клинические рекомендации.
11. Требования к обеспечению качества и безопасности медицинской деятельности.
12. Должностные обязанности работников, находящихся в распоряжении персонала.
13. Ведение медицинской документации, в том числе в форме электронного документа.
14. Организация проведения мероприятий, осуществляемых в рамках внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности.
15. Оформление результатов проведения мероприятий внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности.

**КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ /ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
ПРАКТИКИ**

**ПМ.02 ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ**

31.02.04 МЕДИЦИНСКАЯ ОПТИКА

Медицинский оптик-оптометрист

Оценка по учебной практике

Общие положения

Целью учебной практики является формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций.

Формируемые компетенции:

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 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

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 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

Виды деятельности практики и проверяемые результаты обучения по профессиональному модулю

Учебная практика:

| Виды работ | Проверяемые результаты (ПК, ОК) |
|---|---|
| 1. Прием и хранение первичных учетных документов (накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним) | 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 |
| 2. Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на склад | ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках |
| 3. Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним от покупателя | 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 |
| 4. Хранение актов на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков | ПК 2.3. Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе |
| 5. Хранение приходных ордеров передачи торговой выручки бухгалтеру | |
| 6. Заполнение товарно-денежных отчетов | |

| | |
|--|--|
| <p>тов</p> <ol style="list-style-type: none"> 7. Передача отчетов бухгалтеру 8. Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним 9. Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, це-ны, количества с номенклатурной ведомостью 10. Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету 11. Оформление инвентаризационной ведомости 12. Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков 13. Документальное оформление купли-продажи очков 14. Компоновка заказа на очки 15. Сверка данных бланка-заказа с маркировкой на оправе и на пакете линз 16. Передача заказа на очки для изготовления 17. Расчет стоимости заказа очков 18. Проверка подлинности денежных купюр 19. Проведение операции наличного и безналичного расчета с покупателем 20. Проверка сроков годности контактных линз и средств по уходу за контактными линзами 21. Визуальный контроль качества изготовленных очков и соответствия антропометриче-ским параметрам лица покупателя 22. Упаковка очков 23. Ознакомление покупателя с инструкцией о правилах ухода за средствами коррекции зре-ния и условиями гарантии и передача средств коррекции зрения покупателю 24. Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты 25. Прием и обработка анкет с персональными данными покупателя 26. Обмен оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним покупателю 27. Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуа-ров к ним <p>Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале</p> <ol style="list-style-type: none"> 28. Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним 29. Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррек- | <p>ПК 2.4. Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности</p> <p>ПК 2.5. Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики</p> <p>ПК 2.6 Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения</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>ПК 2.8. Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> |
|--|--|

| | |
|---|--|
| <p>ции зрения и аксессуары к ним</p> <p>30. Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи</p> <p>31. Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале</p> <p>32. Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <p>33. Встреча и выявление потребностей покупателя</p> <p>34. Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз</p> <p>35. Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки)</p> <p>36. Консультирование покупателя о правилах пользования очками</p> <p>37. Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами</p> <p>38. Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов</p> <p>39. Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя</p> <p>40. Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз)</p> <p>42. Разметка оправы под различные виды линз</p> <p>43. Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз</p> <p>44. Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы</p> | |
|---|--|

Производственная практика завершается сдачей видеоролика на 2-5 минут **по каждому чек-листу**. Видеоролики допускается снимать на мобильный телефон.

Задание для проверки практических навыков:

ПМ02. Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Практический навык: Встреча клиента и выяснение информации об очках клиента

ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ (ЧЕК-ЛИСТ)

Дата «__» _____ 20__ г.

ФИО _____

ПМ02. Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Проверяемый практический навык: встреча клиента и выяснение информации об очках клиента

| № п/ п | Перечень практических действий | Форма представления | Отметка о выполнении да/нет |
|--------|---|---------------------|-----------------------------|
| 1. | Поприветствовать клиента | Сказать | |
| 2. | Выяснить цели визита в салон | Сказать | |
| 3. | Выяснить наличие рецепта | Сказать | |
| 4 | Взять рецепт у клиента | Сделать/сказать | |
| 5 | Ознакомиться с параметрами рецепта (прочитать все параметры) | Сказать | |
| 6. | Выяснить - носил ли клиент очки | Сказать | |
| 7. | Выяснить - что не устраивало | Сказать | |
| 8 | Выяснить с собой ли очки | Сказать | |
| 9 | Взять очки у клиента | Сделать/сказать | |
| 10 | Включить диоптриметр | Сделать | |
| 11 | Разместить на диоптриметре очки заушниками вниз | Сделать | |
| 12 | Разместить на диоптриметре очки верхней рамкой оправы к внутренней части столика диоптриметра | Сделать | |
| 13 | Подвести оптический центр правой линзы очков в центр осей диоптриметра | Сделать/сказать | |
| 14 | Определить силу линзы | Сказать | |
| 15 | Записать показание по правой линзе | Сделать | |
| 16. | Промаркировать на диоптриметре правую линзу в очках тремя точками | Сделать | |
| 17 | Подвести оптический центр левой линзы очков в центр осей диоптриметра | Сделать/сказать | |
| 18 | Определить силу линзы | Сказать | |
| 19 | Записать показание по левой линзе | Сделать | |
| 20 | Извлечь оправу из диоптриметра | Сделать | |
| 21 | Определить с помощью линейки межцентровое расстояние ОД | Сделать/сказать | |

| | | | |
|-----|--|-----------------|--|
| | очков клиента | | |
| 22 | Записать показание по правой линзе | Сделать | |
| 23. | Измерить линейкой установочную высоту OS очков клиента | Сделать/сказать | |
| 24 | Записать показание по левой линзе | Сделать | |
| 25. | Измерить линейкой установочную высоту ОД очков клиента | Сделать/сказать | |
| 26 | Записать показание по правой линзе | Сделать | |
| 27 | Измерить линейкой установочную высоту OS очков клиента | Сделать/сказать | |
| 28 | Записать показание по левой линзе | Сделать | |
| 29. | Выяснить как использует очки на работе | Сказать | |
| 30. | Выяснить как использует очки дома | Сказать | |
| 31. | Выяснить как использует очки на отдыхе | Сказать | |
| 32. | Выяснить как использует очки при увлечении (хобби) | Сказать | |
| 33. | Выяснить предпочтения в конструкции оправы | Сказать | |
| 34. | Выяснить предпочтения в материале оправы | Сказать | |
| 35. | Выяснить предпочтения в стиле оправы | Сказать | |
| 36. | Выяснить предпочтения в цвете оправы | Сказать | |

Примерные комментарии при выполнении практического навыка: встреча клиента и выяснение информации об очках клиента

| № п/ п | Практическое действие | Примерный текст комментариев | Примерный текст для клиента |
|--------|------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| 1. | Поприветствовать клиента | «Добрый день» | «Добрый день» |
| 2. | Выяснить цели визита в салон | «Что Вас интересует» | «Хочу заказать новые очки» |
| 3. | Выяснить наличие рецепта | «Скажите, а рецепт у Вас есть» | «Да» |
| 4 | Взять рецепт у клиента | «Могу я посмотреть» | «Да» |

| | | | |
|-----|---|---|-------------|
| | | рецепт?» | |
| 5 | Ознакомиться с параметрами рецепта (прочитать все параметры) | Прочитать рецепт полностью | «Правильно» |
| 6. | Выяснить - носил ли клиент очки | «Вы пользовались очками раньше?» | «Конечно» |
| 7. | Выяснить - что не устраивало | «Что в них не устраивает» | «Устарели» |
| 8 | Выяснить с собой ли очки | «Очки у Вас с собой» | «Да» |
| 9 | Взять очки у клиента | «Могу посмотреть Ваши очки» | «Конечно» |
| 10 | Включить диоптриметр | Сделать | |
| 11 | Разместить на диоптриметре очки заушниками вниз | Сделать | |
| 12 | Разместить на диоптриметре очки верхней рамкой оправы к внутренней части столика диоптриметра | Сделать | |
| 13 | Подвести оптический центр правой линзы очков в центр осей диоптриметра | «Устанавливаю перекрестье осей на экране диоптриметра в оптический центр правой линзы» | |
| 14 | Определить силу линзы | «Правая линза ... диоптрий» | |
| 15 | Записать показание по правой линзе | Сделать | |
| 16. | Промаркировать на диоптриметре правую линзу в очках тремя точками | Сделать | |
| 17 | Подвести оптический центр левой линзы очков в центр осей диоптриметра | «Устанавливаю перекрестье осей на экране диоптриметра в оптический центр левой линзы» | |
| 18 | Определить силу линзы | «Левая линза ... диоптрий» | |
| 19 | Записать показание по левой линзе | Сделать | |
| 20 | Извлечь оправу из диоптриметра | Сделать | |
| 21 | Определить с помощью линейки межцентровое расстояние ОД очков клиента | «Измеряю линейкой расстояние от оптического центра правой линзы до середины переносицы» | |
| 22 | Записать показание по правой линзе | Сделать | |
| 23. | Измерить линейкой установочную высоту OS очков клиента | «Измеряю линейкой расстояние от оптического центра левой линзы до сере- | |

| | | | |
|-----|--|--|--|
| | | дины переносицы» | |
| 24 | Записать показание по левой линзе | Сделать | |
| 25. | Измерить линейкой установочную высоту ОД очков клиента | «Измеряю линейкой расстояние от оптического центра правой линзы до верхнего края нижней рамки оправы по вертикали» | |
| 26 | Записать показание по правой линзе | Сделать | |
| 27 | Измерить линейкой установочную высоту OS очков клиента | «Измеряю линейкой расстояние от оптического центра левой линзы до верхнего края нижней рамки оправы по вертикали» | |
| 28 | Записать показание по левой линзе | Сделать | |
| 29. | Выяснить как использует очки на дома | «Что вы делаете дома в очках?» | «Смотрю телевизор» |
| 30. | Выяснить как использует очки на работе | «Что вы делаете на работе в очках?» | «Работаю за компьютером» |
| 31. | Выяснить как использует очки на отдыхе | «Как Вам помогают очки на отдыхе» | «Совсем не помогают, слепит солнце» |
| 32. | Выяснить как использует очки при увлечении (хобби) | «Какое у Вас увлечение? Что Вы в этом случае хотите от очков?» | «Люблю порыбачить). Хочу, чтобы в очках было все видно» |
| 33. | Выяснить предпочтения в конструкции оправы | «Какие конструкции оправ Вам нравятся? Ободковые, винтовые или на леске?» | «На леске» |
| 34. | Выяснить предпочтения в материале оправы | « По материалу оправы какие предпочтения есть?» | «Металлические» |
| 35. | Выяснить предпочтения в стиле оправы | «Какой стиль в одежде и в оправках Вы предпочитаете?» | «Деловой и оправы классические с небольшими украшениями» |
| 36. | Выяснить предпочтения в цвете оправы | «Какой цвет Вам нравится больше всего» | «Неяркий, теплый» |

ВЫПОЛНЕННОЕ ЗАДАНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ В ВИДЕ ВИДЕОРОЛИКА НА 2-5 МИНУТ

Задание для проверки практических навыков:

ПМ02. Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Практический навык: Встреча клиента и выяснение информации об очках клиента
ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ (ЧЕК-ЛИСТ)

Дата «__» _____ 20__ г.

ФИО _____

ПМ02. Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Проверяемый практический навык: встреча клиента и выяснение информации об очках клиента

| № п/ п | Перечень практических действий | Форма представления | Отметка о выполнении да/нет |
|--------|---|---------------------|-----------------------------|
| 1. | Поприветствовать клиента | Сказать | |
| 2. | Выяснить цели визита в салон | Сказать | |
| 3. | Выяснить наличие рецепта | Сказать | |
| 4 | Взять рецепт у клиента | Сделать/сказать | |
| 5 | Ознакомиться с параметрами рецепта (прочитать все параметры) | Сказать | |
| 6. | Выяснить - носил ли клиент очки | Сказать | |
| 7. | Выяснить - что не устраивало | Сказать | |
| 8 | Выяснить с собой ли очки | Сказать | |
| 9 | Взять очки у клиента | Сделать/сказать | |
| 10 | Включить диоптриметр | Сделать | |
| 11 | Разместить на диоптриметре очки заушниками вниз | Сделать | |
| 12 | Разместить на диоптриметре очки верхней рамкой оправы к внутренней части столика диоптриметра | Сделать | |
| 13 | Подвести оптический центр правой линзы очков в центр осей диоптриметра | Сделать/сказать | |
| 14 | Определить силу линзы | Сказать | |
| 15 | Записать показание по правой линзе | Сделать | |
| 16. | Промаркировать на диоптриметре правую линзу в очках тремя точками | Сделать | |
| 17 | Подвести оптический центр левой линзы очков в центр осей диоптриметра | Сделать/сказать | |
| 18 | Определить силу линзы | Сказать | |
| 19 | Записать показание по левой линзе | Сделать | |
| 20 | Извлечь оправу из диоптриметра | Сделать | |

| | | | |
|-----|---|-----------------|--|
| 21 | Определить с помощью линейки межцентровое расстояние ОД очков клиента | Сделать/сказать | |
| 22 | Записать показание по правой линзе | Сделать | |
| 23 | Определить с помощью линейки межцентровое расстояние OS очков клиента | Сделать/сказать | |
| 24 | Записать показание по левой линзе | Сделать | |
| 25. | Измерить линейкой установочную высоту ОД очков клиента | Сделать/сказать | |
| 26 | Записать показание по правой линзе | Сделать | |
| 27 | Измерить линейкой установочную высоту OS очков клиента | Сделать/сказать | |
| 28 | Записать показание по левой линзе | Сделать | |
| 29. | Выяснить как использует очки на работе | Сказать | |
| 30. | Выяснить как использует очки дома | Сказать | |
| 31. | Выяснить как использует очки на отдыхе | Сказать | |
| 32. | Выяснить как использует очки при увлечении (хобби) | Сказать | |
| 33. | Выяснить предпочтения в конструкции оправы | Сказать | |
| 34. | Выяснить предпочтения в материале оправы | Сказать | |
| 35. | Выяснить предпочтения в стиле оправы | Сказать | |
| 36. | Выяснить предпочтения в цвете оправы | Сказать | |

Примерные комментарии при выполнении практического навыка: встреча клиента и выяснение информации об очках клиента

| № п/п | Практическое действие | Примерный текст комментариев | Примерный текст для клиента |
|-------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| 1. | Поприветствовать клиента | «Добрый день» | «Добрый день» |
| 2. | Выяснить цели визита в салон | «Что Вас интересует» | «Хочу заказать новые очки» |

| | | | |
|-----|---|---|-------------|
| 3. | Выяснить наличие рецепта | «Скажите, а рецепт у Вас есть?» | «Да» |
| 4 | Взять рецепт у клиента | «Могу я посмотреть рецепт?» | «Да» |
| 5 | Ознакомиться с параметрами рецепта (прочитать все параметры) | Прочитать рецепт полностью | «Правильно» |
| 6. | Выяснить - носил ли клиент очки | «Вы пользовались очками раньше?» | «Конечно» |
| 7. | Выяснить - что не устраивало | «Что в них не устраивает» | «Устарели» |
| 8 | Выяснить с собой ли очки | «Очки у Вас с собой» | «Да» |
| 9 | Взять очки у клиента | «Могу посмотреть Ваши очки» | «Конечно» |
| 10 | Включить диоптриметр | Сделать | |
| 11 | Разместить на диоптриметре очки заушниками вниз | Сделать | |
| 12 | Разместить на диоптриметре очки верхней рамкой оправы к внутренней части столика диоптриметра | Сделать | |
| 13 | Подвести оптический центр правой линзы очков в центр осей диоптриметра | «Устанавливаю перекрестье осей на экране диоптриметра в оптический центр правой линзы» | |
| 14 | Определить силу линзы | «Правая линза ... диоптрий» | |
| 15 | Записать показание по правой линзе | Сделать | |
| 16. | Промаркировать на диоптриметре правую линзу в очках тремя точками | Сделать | |
| 17 | Подвести оптический центр левой линзы очков в центр осей диоптриметра | «Устанавливаю перекрестье осей на экране диоптриметра в оптический центр левой линзы» | |
| 18 | Определить силу линзы | «Левая линза ... диоптрий» | |
| 19 | Записать показание по левой линзе | Сделать | |
| 20 | Извлечь оправу из диоптриметра | Сделать | |
| 21 | Определить с помощью линейки межцентровое расстояние ОД очков клиента | «Измеряю линейкой расстояние от оптического центра правой линзы до середины переносицы» | |
| 22 | Записать показание по правой линзе | Сделать | |
| 23. | Определить с помощью линейки межцентровое расстояние OS очков клиента | «Измеряю линейкой расстояние от оптического центра левой линзы до середины переносицы» | |
| 24 | Записать показание по левой | Сделать | |

| | | | |
|-----|--|--|--|
| | линзе | | |
| 25. | Измерить линейкой установочную высоту ОД очков клиента | «Измеряю линейкой расстояние от оптического центра правой линзы до верхнего края нижней рамки оправы по вертикали» | |
| 26 | Записать показание по правой линзе | Сделать | |
| 27 | Измерить линейкой установочную высоту OS очков клиента | «Измеряю линейкой расстояние от оптического центра левой линзы до верхнего края нижней рамки оправы по вертикали» | |
| 28 | Записать показание по левой линзе | Сделать | |
| 29. | Выяснить как использует очки на дома | «Что вы делаете дома в очках?» | «Смотрю телевизор» |
| 30. | Выяснить как использует очки на работе | «Что вы делаете на работе в очках?» | «Работаю за компьютером» |
| 31. | Выяснить как использует очки на отдыхе | «Как Вам помогают очки на отдыхе» | «Совсем не помогают, слепит солнце» |
| 32. | Выяснить как использует очки при увлечении (хобби) | «Какое у Вас увлечение? Что Вы в этом случае хотите от очков?» | «Люблю порыбачить). Хочу, чтобы в очках было все видно» |
| 33. | Выяснить предпочтения в конструкции оправы | «Какие конструкции оправ Вам нравятся? Ободковые, винтовые или на леске?» | «На леске» |
| 34. | Выяснить предпочтения в материале оправы | « По материалу оправы какие предпочтения есть?» | «Металлические» |
| 35. | Выяснить предпочтения в стиле оправы | «Какой стиль в одежде и в оправках Вы предпочитаете?» | «Деловой и оправы классические с небольшими украшениями» |
| 36. | Выяснить предпочтения в цвете оправы | «Какой цвет Вам нравится больше всего» | «Неяркий, теплый» |

ВЫПОЛНЕННОЕ ЗАДАНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ В ВИДЕ ВИДЕОРОЛИКА НА 2-5 МИНУТ

Задание для проверки практических навыков: **можно и для продавцов оптики**

ПМ 02. Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Проверяемый практический навык: Презентация оправ и линз

ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ (ЧЕК-ЛИСТ)

Дата «__» _____ 20__ г.

ФИО _____

ПМ 02. Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

Проверяемый практический навык: презентация оправ и линз

| № п/п | Перечень практических действий | Форма представления | Отметка о выполнении да/нет |
|-------|--|---------------------|-----------------------------|
| 1. | Показать полуободковую оправу клиенту | Сделать/Сказать | |
| 2 | Назвать первое свойство оправы | Сказать | |
| 3 | Озвучить связующую фразу | Сказать | |
| 4 | Озвучить выгоду от использования оправы | Сказать | |
| 5 | Назвать второе свойство оправы | Сказать | |
| 6 | Озвучить связующую фразу | Сказать | |
| 7 | Озвучить выгоду от использования оправы | Сказать | |
| 8 | Показать безободковую оправу клиенту | Сделать/Сказать | |
| 9 | Назвать первое свойство оправы | Сказать | |
| 10 | Озвучить связующую фразу | Сказать | |
| 11 | Озвучить выгоду от использования оправы | Сказать | |
| 12 | Назвать второе свойство оправы | Сказать | |
| 13 | Озвучить связующую фразу | Сказать | |
| 14 | Озвучить выгоду от использования оправы | Сказать | |
| 15 | Показать конверт с линзой клиенту | Сделать/сказать | |
| 16 | Назвать свойство материала линзы | Сказать | |
| 17 | Озвучить связующую фразу | Сказать | |
| 18 | Озвучить выгоду от использования материала линзы | Сказать | |
| 19 | Назвать показатель преломления линзы | Сказать | |
| 20 | Назвать свойство линзы с озвученным показателем преломления | Сказать | |
| 21 | Озвучить связующую фразу | Сказать | |
| 22 | Озвучить выгоду от использования линзы с показателем преломления | Сказать | |
| 23 | Назвать дизайн линзы | Сказать | |
| 24 | Озвучить свойство дизайна лин- | Сказать | |

| | | | |
|----|---|---------|--|
| | зы | | |
| 25 | Озвучить связующую фразу | Сказать | |
| 26 | Озвучить выгоду от использования линзы с названным дизайном | | |
| 27 | Назвать покрытие линзы (свойства-связующая фраза-выгоды: фраза проговорена) | Сказать | |
| 28 | Озвучить свойство покрытия линзы | Сказать | |
| 29 | Озвучить связующую фразу | Сказать | |
| 30 | Озвучить выгоду от использования линзы с покрытием | Сказать | |
| 31 | Предложить равнозначный товар | Сказать | |
| 32 | Проговорить стоимость линз | Сказать | |
| 33 | Проговорить стоимость оправы | Сказать | |
| 34 | Проговорить стоимость работы | Сказать | |
| 35 | Уточнить, остались ли вопросы | Сказать | |

Примерные комментарии при выполнении практического навыка: презентация оправ и линз

| № п/п | Практическое действие | Примерный текст комментариев | Примерный текст для клиента |
|-------|---|--|-----------------------------|
| 1. | Показать полуободковую оправу клиенту | «Это полуободковая оправка, которая Вам понравилась» | «Да» |
| 2 | Назвать первое свойство оправы | «Нижняя часть оправы – леска» | - |
| 3 | Озвучить связующую фразу | «Благодаря этому» | |
| 4 | Озвучить выгоду от использования оправы | «Уменьшится давление на переносицу по сравнению с ободковой оправой и легче будете дышать» | «Понятно» |
| 5 | Назвать второе свойство оправы | «Оправка металлическая тонкая» | «Да» |
| 6 | Озвучить связующую фразу | «Поэтому» | |
| 7 | Озвучить выгоду от использования оправы | «Вам не будет видно рамку оправы и глаза не будут уставать» | «Хорошо» |
| 8 | Показать безободковую оправу клиенту | «Это оправка на винтах без ободка» | |
| 9 | Назвать первое свойство оправы | «Оправка Силуэт весит 7.5 грамм, невесомая» | «Не может быть» |
| 10 | Озвучить связующую фразу | «Из-за этого» | |
| 11 | Озвучить выгоду от использования оправы | «Вы совершенно не будете чувствовать ее на лице и | |

| | | | |
|----|---|---|---|
| | | Вам будет комфортно» | |
| 12 | Назвать второе свойство оправы | «Оправа невидима на лице, стильная» | «Класс» |
| 13 | Озвучить связующую фразу | «Поэтому» | |
| 14 | Озвучить выгоду от использования оправы | « Все вокруг будут говорить Вам комплименты и Вам будет очень приятно» | |
| 15 | Показать конверт с линзой клиенту | «Я предлагаю Вам линзы» | |
| 16 | Назвать свойство материала линзы | «Полимерные линзы нетравмоопасны» | |
| 17 | Озвучить связующую фразу | «Поэтому» | |
| 18 | Озвучить выгоду от использования материала линзы | «Очки не будут угрожать здоровью Ваших глаз» | |
| 19 | Назвать показатель преломления линзы | «Показатель преломления линзы 1.67 » | |
| 20 | Назвать свойство линзы с озвученным показателем преломления | «Из-за этого линза тонкая» | |
| 21 | Озвучить связующую фразу | «А значит» | |
| 22 | Озвучить выгоду от использования линзы с показателем преломления | «Никто не поймет, почему Вы носите очки. Будете выглядеть стильно» | |
| 23 | Назвать дизайн линзы | «Линзы изготовлены по технологии FreeForm» | |
| 24 | Озвучить свойство дизайна линзы | «Убираются дефекты зрения при взгляде в стороны» | |
| 25 | Озвучить связующую фразу | «А значит» | |
| 26 | Озвучить выгоду от использования линзы с названным дизайном | «Качество зрения улучшится и Вы будете видеть хорошо по всей поверхности линзы и сохраните здоровье глаз» | «Спасибо» |
| 27 | Назвать покрытие линзы (свойства-связующая фраза-выгоды: фраза проговорена) | « УФ-блокирующее покрытие» | |
| 28 | Озвучить свойство покрытия линзы | «Через такие линзы не проходит УФ-излучение» | |
| 29 | Озвучить связующую фразу | «Это означает, что» | |
| 30 | Озвучить выгоду от использования линзы с покрытием | «Вы защищаете свои глаза от вредного влияния ультрафиолетовых лучей. Не пострадает сетчатка. Ваши глаза будут здоровы» | «Хорошо» |
| 31 | Предложить равнозначный товар | «Поскольку Вы много времени проводите на улице, хочу предложить Вам вторые очки с поляризационными линзами для отдыха. Поляризованные линзы снимают блики с поверхно- | «В следующий раз обязательно возьму такие очки» |

| | | | |
|----|-------------------------------|--|-----------------------------|
| | | сти предметов и Вы обеспечите себе комфортное зрение и Ваши глаза не будут уставать» | |
| 32 | Проговорить стоимость линз | «Стоимость пары линз ...» | |
| 33 | Проговорить стоимость оправы | «Стоимость оправы ...» | |
| 34 | Проговорить стоимость работы | « Работа мастера для Вас ничего не будет стоить» | «Отлично» |
| 35 | Уточнить, остались ли вопросы | «Остались ли у Вас вопросы?» | «Нет, спасибо, все понятно» |

ВЫПОЛНЕННОЕ ЗАДАНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ В ВИДЕ ВИДЕОРОЛИКА НА 2-5 МИНУТ

КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ КВАЛИФИКАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА

**ПМ.02 ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ**

31.02.04 МЕДИЦИНСКАЯ ОПТИКА

Медицинский оптик-оптометрист

**КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА
(КВАЛИФИКАЦИОННОГО)
ПО МОДУЛЮ ПМ.02 ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО КОММУНИКАЦИОННО-
МАРКЕТИНГОВОЙ**

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ

31.02.04 МЕДИЦИНСКАЯ ОПТИКА

Экзамен (квалификационный) включает:

- теоретические вопросы (ответы на вопросы, выполнение тестового задания)
- выполнение практического задания

Проверяемые профессиональные компетенции:

- 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 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

Проверяемые общие компетенции:

- 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 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

ВОПРОСЫ К КВАЛИФИКАЦИОННОМУ ЭКЗАМЕНУ

1. Перспектива развития оптического рынка.
2. Поддержание и развитие имиджа оптического салона.
3. Сравнительный анализ товарных групп ассортимента оптической организации.
4. Эффективность работы региональных СМИ с точки зрения размещения в них рекламы оптического салона.
5. Понятие потребности клиента.
6. Иерархия потребностей человека.
7. Основные потребности и ожидания клиентов разных возрастных и социальных групп.
8. Оценка конкурентов на рынке оптики.
9. Роль имиджа оптической организации при определении её конкурентоспособности.
10. Принцип формирования конкурентоспособного предложения.

11. Понятие мерчандайзинга.
12. Основные правила и принципы мерчандайзинга.
13. Оформление витрины и выкладка товара в оптической организации.
14. Виды средств массовой информации и связи с общественностью.
15. Реклама в печатных изданиях.
16. Реклама на радио и ТВ.
17. Реклама в Интернет.
18. Общие принципы построения общения с потребителями средств коррекции зрения.
19. Способы урегулирования конфликтной ситуации.
20. Технологии продаж оптической продукции.
21. Эффективные презентации оптической продукции
22. Влияние социального и психологического имиджа человека на его профессиональную успешность.
23. Актуальные тенденции оптической моды.
24. Историческая роль очков в создании имиджа.
25. Развитие и особенности производства оправ в Италии
26. Развитие и особенности производства оправ во Франции
27. Развитие и особенности производства оправ в Германии
28. Сравнительный анализ производства оправ в юго-восточной Азии
29. Исторический анализ развития моды и ее влияние на оптическую индустрию
30. Информационные технологии в производство очковых линз
31. История развития крупного производителя очковых линз X.
32. История развития крупного производителя оправ X
33. История развития крупного производителя контактных линз X
34. Сравнительный анализ рынков контактных линз различных стран Европы и Америки
35. Перспективы рынка контактных линз.
36. Преимущества и недостатки контактных линз разных сроков ношения.
37. Структура и динамика рынка технологического оборудования.
38. Структура и динамика рынка диагностического оборудования
39. Основные производители технологического оборудования.
40. Основные производители диагностического оборудования.
41. Обзор основных производителей очковых линз.
42. Обзор основных производителей контактных линз.
43. планировать маркетинг фирмы;
44. Каким образом использовать эффективные коммуникации в профессиональной деятельности;
45. Состояние рынка очковых линз, оправ, контактных линз;
46. Рынок потребителей, методики исследования поведения потребителей и спроса на товары и услуги;
47. Позиционирование товара, услуг и фирмы;
48. Правовые основы профессиональной деятельности;
49. Сравнительные характеристики очковых и контактных линз различных производителей;
50. Коллекции очковых оправ.

Практические вопросы к экзамену квалификационному

1. Описать технологию решения конфликтной ситуации в торговом зале оптического салона.
2. Представить схему этапов техники продаж средств коррекции зрения.
3. Оформить тематическую витрину оптического салона
4. Подобрать оправы и солнцезащитных очков для пенсионера

5. Подобрать корректирующие очки с точки зрения создания общего визуального имиджа для бизнесмена, дизайнера, научного работника.
6. Составить концепцию распродажи в оптическом салоне.
7. Заполнить бланк заказа на изготовление очков
8. Перечислить необходимые предметы и оборудование на рабочем месте продавца.
9. Перечислить основные положения закона прав потребителей.
10. Составить скрипт переговоров по телефону.
11. Оформить тематическую витрину оптического салона.
12. Подобрать оправу или солнцезащитные очки для пенсионера.
13. Составить концепцию распродажи в оптическом салоне.
14. Подобрать оправу в соответствии с данными рецепта, антропометрическими данными пациента.
15. Подобрать оптимальный тип очковой линзы и оптических покрытий по данным рецепта.
16. Провести презентацию оправ или солнцезащитных очков в соответствии с технологиями.
17. Провести презентацию линз в соответствии с технологиями.
18. Перечислить способы и виды информации о средствах коррекции зрения.
19. Оценить конкурентов на рынке оптики в регионе.
20. Перечислить правила и принципы мерчандайзинга.
21. Перечислить виды рекламных материалов.
22. Перечислить основные принципы формирования ассортимента и складских запасов.
23. Выяснить потребности клиента.
24. Подсчитать стоимость заказа и обосновать сумму заказа.
25. Завершить акт продажи.
26. Перечислить особенности выдачи заказа.
27. Провести постпродажное сопровождение покупателя.
28. Подобрать солнцезащитные очки реальному клиенту оптического салона с учетом антропометрических параметров головы клиента, возраста и современных модных тенденций.

Комплект экзаменационных материалов

В состав комплекта входит задание для экзаменуемого, пакет экзаменатора и оценочная ведомость.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ ЭКЗАМЕНУЮЩЕГОСЯ

Инструкция

1. Внимательно прочитайте задание.
2. При выполнении задания и организации своей работы вы можете воспользоваться оборудованием лаборатории (перечень оборудования - согласно паспорта КМО), справочной технической литературой.

Максимальное время выполнения задания 4 час.

Тексты заданий

ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОРА

Материально-техническое оснащение: рабочее место преподавателя; рабочие места по количеству обучающихся; доска, калькулятор. Технические средства обучения: компьютер, проектор, экран (стационарные или переносные).

Контрольно-оценочные материалы квалификационного экзамена по профессиональному модулю

Экзамен (квалификационный) предназначен для контроля и оценки результатов освоения профессионального модуля ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения 31.02.04 Медицинская оптика. Проводится после получения обучаемым положительной оценки за текущий контроль и дифференцированного зачета по практикам. Итогом экзамена является однозначное решение квалификационной комиссии: «вид деятельности освоен / не освоен». Решение квалификационной комиссии считается приняты, если за него проголосовало более 50% её членов.

Уровень освоения обучающихся профессиональных компетенций оценивается оценками:

| ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ. Характеристика уровней освоения компетенции | | | |
|--|---------------------|--|--|
| Уровни | Оценка | Содержание | Проявления |
| Нулевой | Неудовлетворительно | Студент не обладает необходимой системой знаний и умений | Обнаруживаются пробелы в знаниях основного программного материала, допускаются принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий |
| Минимальный (1 уровень) | Удовлетворительно | Уровень оценки результатов обучения показывает, что студенты обладают необходимой системой знаний и владеют некоторыми умениями по модулю. Студенты способны понимать и интерпретировать освоенную информацию, что является основой успешного формирования умений и навыков для решения практико-ориентированных задач | Обнаруживаются знания основного программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности (профессии); студент справляется с выполнением заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "удовлетворительно" выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе и при выполнении заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя |
| Базовый (2 уровень) | Хорошо | Уровень осознанного владения учебным материалом и учебными умениями, навыками и способами деятельности по мо- | Обнаруживается полное знание программного материала; студент, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендо- |

| | | | |
|----------------------------|---------|--|---|
| | | дулю; способны анализировать, проводить сравнение и обоснование выбора методов решения заданий в практико-ориентированных ситуациях | ванную в программе. Как правило, оценка "хорошо" выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по модулю и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности |
| Продвинутый (3 уровень) | Отлично | Уровень оценки результатов обучения студентов по модулю является основой для формирования общих и профессиональных компетенций, соответствующих требованиям ФГОС. Студенты способны использовать сведения из различных источников для успешного исследования и поиска решения в нестандартных практико-ориентированных ситуациях | Обнаруживается всестороннее, систематическое и глубокое знание программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой; студент, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "отлично" выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала |

ФОРМА АТТЕСТАЦИОННОГО ЛИСТА ПО МОДУЛЮ

Частное профессиональное образовательное учреждение
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
(ЧПОУ «СККИТ»)

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

Ф.И.О. _____
 Курс _____, форма обучения _____
 Специальность 31.02.04 Медицинская оптика
 Количество часов: 36 час Форма контроля: дифференцированный зачет
 Срок практики: с _____ г по _____ г. Вид практики: учебная
 Приказ о практике при проведении практической подготовки: _____
 ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения

| № | Содержание | Профессиональные компетенции | Оценка |
|---|--|---|--------|
| 1 | Инструктаж по технике безопасности, пожарной безопасности, санитарно-гигиеническими требованиями, ГО и ЧС. | ПК 2.1. Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним | |
| | 1. Прием и хранение первичных учетных документов (накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним) 2. Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на склад 3. Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним от покупателя 4. Хранение актов на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков 5. Хранение приходных ордеров передачи торговой выручки бухгалтеру 6. Заполнение товарно-денежных отчетов 7. Передача отчетов бухгалтеру 8. Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним 9. Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, це-ны, количества с номенклатурной ведомостью 10. Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету 11. Оформление инвентаризационной ведомости 12. Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков 13. Документальное оформление купли-продажи очков 14. Компоновка заказа на очки 15. Сверка данных бланка-заказа с маркировкой на оправе и на пакете линз | 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 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 | |

| | | |
|--|--|--|
| <p>16. Передача заказа на очки для изготовления</p> <p>17. Расчет стоимости заказа очков</p> <p>18. Проверка подлинности денежных купюр</p> <p>19. Проведение операции наличного и безналичного расчета с покупателем</p> <p>20. Проверка сроков годности контактных линз и средств по уходу за контактными линзами</p> <p>21. Визуальный контроль качества изготовленных очков и соответствия антропометрическим параметрам лица покупателя</p> <p>22. Упаковка очков</p> <p>23. Ознакомление покупателя с инструкцией о правилах ухода за средствами коррекции зрения и условиями гарантии и передача средств коррекции зрения покупателю</p> <p>24. Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты</p> <p>25. Прием и обработка анкет с персональными данными покупателя</p> <p>26. Обмен оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним покупателю</p> <p>27. Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <p>Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале</p> <p>28. Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним</p> <p>29. Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним</p> <p>30. Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи</p> <p>31. Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале</p> <p>32. Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <p>33. Встреча и выявление потребностей покупателя</p> <p>34. Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз</p> <p>35. Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки)</p> <p>36. Консультирование покупателя о правилах пользования очками</p> <p>37. Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами</p> <p>38. Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов</p> <p>39. Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими</p> | | |
|--|--|--|

| | | | |
|--|--|--|--|
| | пока-зателями лица и головы покупателя 40. Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз) 41. Разметка оправы под различные виды линз 42. Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз 43. Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы 44. | | |
| Итоговая оценка | | | |
| Уровень освоения обучающимися профессиональных компетенций | | | |

Жукова А.В. _____ (Директор ЧПОУ «СККИТ»)

Руководитель профильной организации _____

Руководитель практической подготовки _____

Ответственное лицо за практическую подготовку от профильной организации _____

Заместитель директора по ВР, ДПО, ППО _____

С аттестационным листом ознакомлен (а) _____

Дата Подпись

С решением согласна (ен) _____

**ФОРМА ХАРАКТЕРИСТИКИ ПО МОДУЛЮ
ХАРАКТЕРИСТИКА**

Студента _____

Специальность 31.02.04 Медицинская оптика

ЧПОУ «Северо-Кавказский колледж инновационных технологий»

Прошел (а) _____ практику на _____

с _____ г. по _____ г.

при проведении практической подготовки

Оцените работу студента:

| Освоение общих компетенций | Оценка |
|---|--------|
| 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 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках | |
| Итого оценка (среднее арифметическое) | |
| Освоение профессиональных компетенций | |
| 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 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 | |
| Итого оценка (среднее арифметическое) | |

Практику прошел(а) с оценкой _____

(отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно)

Вывод и рекомендации: _____

Компетенции _____ освоены (не освоены)

Жукова А.В. _____ (Директор ЧПОУ «СККИТ»)

м.п.

Руководитель от профильной организации. _____

м.п.

Согласовано:

Руководитель практики _____

Заместитель директора по ВР, ДПО, ППО _____

С характеристикой ознакомлен (а) _____

Дата _____ Подпись _____

С решением согласна (ен) _____

Частное профессиональное образовательное учреждение
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»

Рассмотрены и утверждены
на Педагогическом совете
от 08.06.2023 Протокол № 04

УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ «СККИТ»
А.В. Жукова
«08» июня 2023

Согласованы
Генеральный директор ООО «Виктория»
А.В. Жукова

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

**ПМ.02 ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕ-
ЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕ-
НИЯ**

31.02.04 МЕДИЦИНСКАЯ ОПТИКА

Медицинский оптик-оптометрист

Пятигорск-2023

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ВИДОВ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Рекомендации по подготовке к лекциям

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы.

Каждому студенту следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана.

Рекомендации по подготовке к практическим занятиям

При подготовке к практическому занятию студент должен ознакомиться с планом, выполнить все инструкции, предложенные преподавателем.

Результатом работы является свободное владение теоретическим материалом, полные ответы на поставленные вопросы, коллективное обсуждение проблемных тем.

Методические рекомендации по подготовке докладов

Доклад – публичное сообщение, представляющее собой развернутое изложение на определенную тему

Различают следующие виды докладов: научный доклад и учебный доклад. Научные доклады готовятся научными работниками для представления своих результатов на научной конференции, научном семинаре и др. К учебным докладам относятся студенческие доклады и любые другие доклады, подготавливаемые обучающимися средних образовательных учреждений.

Для того, чтобы облегчить работу над докладом, предлагаем разбить процесс на несколько последовательных этапов. Надеемся, что знакомство с ними поможет вам овладеть необходимым инструментарием и разобраться в принципах построения письменной работы.

Этапы подготовки доклада

1. Подготовка и планирование.
2. Выбор и осознание темы доклада
3. Подбор источников и литературы.
4. Работа с выбранными источниками и литературой.
5. Систематизация и анализ материала.
6. Составление рабочего плана доклада.
7. Письменное изложение материала по параграфам.
8. Редактирование, переработка текста.
9. Оформление доклада.
10. Выступление с докладом.

При подготовке доклада рекомендуется придерживаться следующих правил:

Во-первых, необходимо четко соблюдать регламент.

Для того чтобы уложиться в отведенное время необходимо:

а) тщательно отобрать факты и примеры, исключить из текста выступления все, не относящееся напрямую к теме;

б) исключить все повторы;
в) весь иллюстративный материал (графики, диаграммы, таблицы, схемы) должен быть подготовлен заранее;

г) необходимо заранее проговорить вслух текст выступления, зафиксировав время и сделав поправку на волнение, которое неизбежно увеличивает время выступления перед аудиторией.

Во-вторых, доклад должен хорошо восприниматься на слух.

Это предполагает:

- а) краткость, т.е. исключение из текста слов и словосочетаний, не несущих смысловую нагрузку;
- б) смысловую точность, т.е. отсутствие возможности двоякого толкования тех или иных фраз;
- в) отказ от неоправданного использования иностранных слов и сложных грамматических конструкций.

Доклады оцениваются по следующим критериям:

- соблюдение требований к его оформлению;
- необходимость и достаточность информации для раскрытия темы;
- умение обучающегося свободно излагать основные идеи, отраженные в докладе;
- способность учащегося понять суть задаваемых ему вопросов и сформулировать точные ответы на них.

Методические рекомендации по подготовке презентаций

Мультимедийная презентация представляет собой комплекс всех возможных средств представления информации (текст, графика, аудио, видео, анимация), подчинённый заданному сценарию и имеющий навигацию.

Презентация имеет сюжет, сценарий и структуру, которая организована для удобного восприятия информации.

Технология создания презентации состоит из трёх этапов:

Первый этап. Планирование презентации.

Планирование включает:

1. Определение цели.
2. Определение задач презентации.
3. Подбор необходимой информации.
4. Планирование выступления и определение необходимого времени.
5. Формирование структуры презентации.
6. Проверка логики подачи материала.
7. Подготовка заключения.

Второй этап. Разработка презентации.

Разработка презентации включает:

1. Поиск соответствия методологических требований подготовки слайдов с проектируемыми слайдами презентации.
2. Обеспечение вертикальной и горизонтальной логики содержания.
3. Разработка дизайна.
4. Выбор оптимального соотношения текста и графической информации.

Третий этап. Отладка и проверка презентации.

В презентации выделяют два блока: оформление слайдов и представление информации для них.

Работа с литературными источниками

В процессе обучения студенту необходимо самостоятельно изучать учебно-методическую литературу. Самостоятельно работать с учебниками, учебными пособиями,

Интернет-ресурсами. Это позволяет активизировать процесс овладения информацией, способствует глубокому усвоению изучаемого материала.

При работе с книгой необходимо подобрать литературу, научиться правильно ее читать, вести записи.

Изучая материал по учебнику, следует переходить к следующему вопросу только после правильного уяснения предыдущего, описывая на бумаге все выкладки и вычисления (в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода).

Особое внимание следует обратить на определение основных понятий курса. Студент должен подробно разбирать примеры, которые поясняют такие определения, и уметь строить аналогичные примеры самостоятельно.

Выводы, полученные в результате изучения, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы они при перечитывании записей лучше запоминались.

Различают два вида чтения; первичное и вторичное. Первичное - это внимательное, неторопливое чтение, при котором можно остановиться на трудных местах. После него не должно остаться ни одного непонятого слова. Содержание не всегда может быть понятно после первичного чтения.

Задача вторичного чтения - полное усвоение смысла целого (по счету это чтение может быть и не вторым, а третьим или четвертым).

Как уже отмечалось, самостоятельная работа с учебниками и книгами (а также самостоятельное теоретическое исследование проблем, обозначенных преподавателем на лекциях) – это важнейшее условие формирования у себя научного способа познания.

При работе с литературой рекомендуется вести записи.

Основные виды систематизированной записи прочитанного:

Аннотирование – предельно краткое связное описание просмотренной или прочитанной книги (статьи), ее содержания, источников, характера и назначения;

Планирование – краткая логическая организация текста, раскрывающая содержание и структуру изучаемого материала;

Тезирование – лаконичное воспроизведение основных утверждений автора без привлечения фактического материала;

Цитирование – дословное выписывание из текста выдержек, извлечений, наиболее существенно отражающих ту или иную мысль автора;

Конспектирование – краткое и последовательное изложение содержания прочитанного.

Конспект – сложный способ изложения содержания книги или статьи в логической последовательности. Конспект аккумулирует в себе предыдущие виды записи, позволяет всесторонне охватить содержание книги, статьи. Поэтому умение составлять план, тезисы, делать выписки и другие записи определяет и технологию составления конспекта.

Промежуточная аттестация

Каждый семестр заканчивается сдачей зачетов (экзаменов). Подготовка к сдаче зачетов (экзаменов) является также самостоятельной работой студентов. Студенту необходимо к зачету (экзамену) повторить весь пройденный материал по модулю в рамках лекций и рекомендуемой литературы.

Методические рекомендации по работе с Интернет-ресурсами

Среди Интернет-ресурсов, наиболее часто используемых студентами в самостоятельной работе, следует отметить электронные библиотеки, образовательные порталы, тематические сайты, библиографические базы данных, сайты периодических изданий. Для эффективного поиска в WWW студент должен уметь и знать: - чётко определять свои информационные потребности, необходимую ретроспективу информации, круг поисковых серверов, более качественно индексирующих нужную

информацию, - правильно формулировать критерии поиска; - определять и разделять размещённую в сети Интернет информацию на три основные группы: справочная (электронные библиотеки и энциклопедии), научная (тексты книг, материалы газет и журналов) и учебная (методические разработки, рефераты); -давать оценку качества представленной информации, отделить действительно важные сведения от информационного шума; - давать оценки достоверности информации на основе различных признаков, по внешнему виду сайта, характеру подачи информации, её организации; - студентам необходимо уметь её анализировать, определять её внутреннюю непротиворечивость. Запрещена передача другим пользователям информации, представляющей коммерческую или государственную тайну, распространять информацию, порочащую честь и достоинство граждан. Правовые отношения регулируются Законом «Об информации, информатизации и защите информации», Законом «О государственной тайне», Законом «Об авторском праве и смежных правах», статьями Конституции об охране личной тайны, статьями Гражданского кодекса и статьями Уголовного кодекса о преступлениях в сфере компьютерной информации. При работе с Интернет-ресурсами обращайте внимание на источник: оригинальный авторский материал, реферативное сообщение по материалам других публикаций, студенческая учебная работа (реферат, курсовая, дипломная и др.). Оригинальные авторские материалы, как правило, публикуются на специализированных тематических сайтах или в библиотеках, у них указывается автор, его данные. Выполнены такие работы последовательно в научном или научно-популярном стиле. Это могут быть научные статьи, тезисы, учебники, монографии, диссертации, тексты лекций. На основе таких работ на некоторых сайтах размещаются рефераты или обзоры. Обычно они не имеют автора, редко указываются источники реферирования. Сами сайты посвящены разнообразной тематике. К таким работам стоит относиться критически, как и к сайтам, где размещаются учебные студенческие работы. Качество этих работ очень низкое, поэтому, сначала подумайте, оцените ресурс, а уже потом им пользуйтесь. В остальном с Интернет-ресурсами можно работать как с обычной печатной литературой. Интернет – это ещё и огромная библиотека, где вы можете найти практически любой художественный текст. В интернете огромное количество словарей и энциклопедий, использование которых приветствуется.