

КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ 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
2. Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на склад	ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
3. Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним от покупателя	ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
4. Хранение актов на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков	ПК 2.1. Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним
5. Хранение приходных ордеров передачи торговой выручки бухгалтеру	ПК 2.2. Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов
6. Заполнение товарно-денежных	ПК 2.3. Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств

отчетов	
7. Передача отчетов бухгалтеру	коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе
8. Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	ПК 2.4. Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности
9. Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества с номенклатурной ведомостью	ПК 2.5. Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики
10. Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету	ПК 2.6 Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения
11. Оформление инвентаризационной ведомости	ПК 2.7. Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения
12. Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков	ПК 2.8. Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним
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	
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 аксессуаров 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 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	
--	--

Учебная практика завершается сдачей отчета.

СОГЛАСОВАНО

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель медицинской организации
(указать название)

Директор ЧПОУ «СККИТ»

_____ Ф.И.О. _____
 «_____» _____ 202_ г. _____
 М.П. _____

_____ Жукова А.В.
 «_____» _____ 202_ г. _____
 М.П. _____

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ:
УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА**

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

(фамилия, имя, отчество (при наличии))

Период прохождения практики: с _____ по _____

Вид деятельности: оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения	часы
Проведение предпродажной подготовки оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	8
Оказание консультативной помощи пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов	8
Осуществление комплекса маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе	9
Регулирование и разрешение конфликтных ситуаций в профессиональной деятельности	9
Организация и оценивание эффективности работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составление бизнес-плана, использование знаний основ логистики	9
Обеспечение выполнения санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения	9
Оформление необходимой документации, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения	9
Проведение инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	9
Защита отчета по практике	2
Итого	72

С техническим заданием ознакомлен(а) _____ (подпись) _____ Ф.И.О.

ТРЕБОВАНИЯ К ОТЧЕТУ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ

Отчет должен быть распечатан, подписан всеми сторонами, сдан на проверку в установленные сроки.

Документация к отчету:

1. Техническое задание (согласованное с руководителем медицинской организации и утвержденное директором колледжа, подписанное обучающимся; проставлены печати организаций)
2. Отчет о прохождении учебной практики.
3. Аттестационный лист (должен быть подписан руководителем медицинской организации, директором колледжа, подписан обучающимся; проставлены печати организаций)

Критерии оценивания:

- Оценка «отлично» выставляется если: отчет сдан в установленные сроки; перечень умений в ходе участия в оказании медицинской помощи с указанием количества случаев применения каждого умения, выполнения манипуляции, выполнен от 90% до 100% .
- Оценка «хорошо» выставляется если: отчет сдан в установленные сроки; перечень умений в ходе участия в оказании медицинской помощи с указанием количества случаев применения каждого умения, выполнения манипуляции, выполнен от 80% до 89% .
- Оценка «удовлетворительно» выставляется если: отчет сдан в установленные сроки; перечень умений в ходе участия в оказании медицинской помощи с указанием количества случаев применения каждого умения, выполнения манипуляции, выполнен от 70% до 79% .
- Оценка «неудовлетворительно» выставляется если: отчет не сдан в установленные сроки; перечень умений в ходе участия в оказании медицинской помощи с указанием количества случаев применения каждого умения, выполнения манипуляции, выполнен 69% и менее. Такой отчет считается «несданным».

Пример заполнения шапки отчета по учебной практике

СОГЛАСОВАНО

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор ООО «БМГ»
_____ Ф.И.О.
«____» _____ 202_ г.
М.П.

Директор ЧПОУ «СККИТ»
_____ Жукова А.В.
«____» _____ 202_ г.
М.П.

*Указывается название медицинской организации,
Ф.И.О. руководителя, дата отчета (последний день
практической подготовки), ставится печать
организации*

Оценка за отчет:

ОТЧЕТ

о прохождении практической подготовки: учебная практика
**ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой
деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения**

Иванов Иван Иванович

(фамилия, имя, отчество (при наличии))

Период прохождения практики: с **10 марта 2026** по **01 апреля 2026**

Период прохождения практической подготовки указывается строго по приказу образовательной организации

_____ *подпись* _____ / **Иванов И.И.**
(личная подпись обучающегося / расшифровка подписи)
Обучающийся проставляет свою фамилию!!!

Сведения об организации, в которой обучающийся осуществляет практическую подготовку (краткая характеристика организации, отражающая основные направления ее деятельности, ее структура) и имело лицензию на производство медицинской техники до 2021 года или подано уведомление в Росздравнадзор о начале деятельности в сфере обращения медицинских изделий	ООО "БМГ" работает с 1995 года и специализируется на розничной торговле медицинскими и ортопедическими изделиями в специализированных магазинах. Компания зарегистрирована в Пятигорске и имеет действующую лицензию на медицинскую деятельность.
Описание выполняемой работы с техническим заданием	Проведение предпродажной подготовки оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним
	Оказание консультативной помощи пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов
	Осуществление комплекса

	маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе
	Регулирование и разрешение конфликтных ситуаций в профессиональной деятельности
	Организация и оценивание эффективности работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составление бизнес-плана, использование знаний основ логистики
	Обеспечение выполнения санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения
	Оформление необходимой документации, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения
	Проведение инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним
Перечень умений в ходе участия в оказании медицинской помощи с указанием количества случаев применения каждого умения, выполнения манипуляции	
перечень умений	количество случаев применения каждого умения, выполненные манипуляции
ПК 2.1. Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	Всего: примененных умений: _____ выполненных манипуляций: ____
2.1.У.1.Проверка наличия оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной	<i>Проверено наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной - ...</i>
2.1.У.2.Сборка и хранение сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуаров к ним	<i>Собраны и сохранены сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуаров к ним - ...</i>
2.1.У.3.Определение недостатков оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов	<i>Определены недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов - ...</i>

СОГЛАСОВАНО

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель медицинской организации
(указать название)

Директор ЧПОУ «СККИТ»

Ф.И.О. _____
 «____» _____ 202_ г.
 М.П. _____

Жукова А.В.
 «____» _____ 202_ г.
 М.П. _____

ОЦЕНКА ЗА ОТЧЕТ:

ОТЧЕТ

о прохождении практической подготовки: учебная практика
**ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой
 деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения**

(фамилия, имя, отчество (при наличии))

Период прохождения практики: с _____ по _____

_____/_____
 (личная подпись обучающегося / расшифровка подписи)

Сведения об организации, в которой обучающийся осуществляет практическую подготовку (краткая характеристика организации, отражающая основные направления ее деятельности, ее структура)	
Описание выполняемой работы с техническим заданием	Проведение предпродажной подготовки оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним
	Оказание консультативной помощи пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов
	Осуществление комплекса маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе
	Регулирование и разрешение конфликтных ситуаций в профессиональной деятельности
	Организация и оценивание эффективности работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составление бизнес-плана, использование знаний основ логистики

	Обеспечение выполнения санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения
	Оформление необходимой документации, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения
	Проведение инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним

Перечень умений в ходе участия в оказании медицинской помощи с указанием количества случаев применения каждого умения, выполнения манипуляции	
перечень умений	количество случаев применения каждого умения, выполненные манипуляции
ПК 2.1. Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	Всего: примененных умений: _____ выполненных манипуляций: ____
2.1.У.1.Проверка наличия оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной	
2.1.У.2.Сборка и хранение сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуаров к ним	
2.1.У.3.Определение недостатков оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов	
2.1.У.4.Использование специальных моющих и чистящих средств для пластмассовых и стеклянных линз	
2.1.У.5.Размещение оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга	
2.1.У.6.Распаковка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и размещение упаковки для хранения	
ПК 2.2.Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов	Всего: примененных умений: _____ выполненных манипуляций: ____
2.2.У.1. Психологическая подготовка к работе с покупателям	
2.2.У.2. Подбор вопросов для определения потребностей клиентов	
2.2.У.3.Установление и поддержание комфортного для покупателя контакта	
2.2.У.4.Рассказ об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя	
2.2.У.5.Предложение покупателю оптимального варианта конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта	
2.2.У.6.Проверка на диоптриметре предыдущих очков, привычных покупателю	
ПК 2.3.Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе	Всего: примененных умений: _____ выполненных манипуляций: ____

2.3.У.1.Использование основных оптических приборов (диоптриметр, линейка оптическая)	
2.3.У.2.Определение оптимального вида линз по данным рецепта	
2.3.У.3.Определение оптимального цвета оправы в соответствии с теорией цветотипов	
2.3.У.4.Определение оптимальной формы оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя	
2.3.У.5.Измерение антропологических параметров лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы)	
2.3.У.6.Разметка оправы под различные виды линз	
2.3.У.7.Расчет технологической возможности установки в оправу линз заданного диаметра	
2.3.У.8.Выправка оправы	
2.3.У.9.Контроль соответствия диаметра линз подобранной оправе	
ПК 2.4.Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности	Всего: примененных умений: _____ выполненных манипуляций: ____
2.4.У.1.Установление конструктивного отношения с покупателем	
2.4.У.2.Разрешение конфликтных ситуаций с покупателем	
2.4.У.3.Разъяснение покупателю положения правил продажи отдельных видов товара	
ПК 2.5.Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики	Всего: примененных умений: _____ выполненных манипуляций: ____
2.5.У.1.Рассказ об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя	
ПК 2.6. Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения	Всего: примененных умений: _____ выполненных манипуляций: ____
2.6.У.1.Обеспечение учета, дезинфекции и контроля сроков годности пробных мягких контактных линз многократного использования и диагностических контактных линз	
2.6.У.2.Оформление направления пациентов на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту	
2.6.У.3.Направление экстренного извещения о регистрации случая инфекционной (паразитарной) болезни в территориальный орган Роспотребнадзора, уполномоченный осуществлять федеральный государственный санитарно-эпидемиологический надзор	
ПК 2.7.Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения	Всего: примененных умений: _____ выполненных манипуляций: ____
2.7.У.1. Ежедневный учёт остатка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров на конец дня	

2.7.У.2. Составление актов на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков	
2.7.У.3. Использование компьютерных программ для учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговой точке	
2.7.У.4. Формирование отчета на основании первичных учетных документов	
2.7.У.5. Использование программного обеспечения для оформления заказа покупателю	
2.7.У.6. Использование прибора для определения подлинности денежных купюр	
2.7.У.7. Использование терминала и кассового аппарата	
2.7.У.8. Проверка качества изготовления индивидуальных очков	
2.7.У.9. Использование компьютерных программами для ведения учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале	
2.7.У.10. Оформление накладных на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, актов возврата денежных средств	
ПК 2.8.Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	Всего: примененных умений: _____ выполненных манипуляций:
2.8.У.1.Размещение оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации	
2.8.У.2.Определение отнесения сумм к расходу или приходу в случае неполного авансового платежа за заказ очков	
2.8.У.3.Заполнение инвентаризационной ведомости	
2.8.У.4.Использование современных приборов для считывания штрих-кодов	
2.8.У.5.Формирование товарно-денежного отчета	
Предложения по совершенствованию своей профессиональной деятельности	НАПРИМЕР,: <i>Участвовать в междисциплинарных медицинских конференциях;</i> <i>Освоить навык....</i> <i>Пройти повышение квалификации...</i>

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

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

(фамилия, имя, отчество (при наличии))

Название ПК	Оценка
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	

Вывод: компетенции ПК 2.1 – 2.8.

освоены в полном объеме / освоены частично / не освоены

подчеркнуть или выделить

Директор ЧПОУ «СККИТ»
М.П.

_____ А.В. Жукова

Руководитель медицинской организации _____ И.О. Фамилия
М.П.

С аттестационным листом ознакомлен(а)

Подпись _____ Ф.И.О. _____

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 _____

С характеристикой ознакомлен (а) _____

Дата

Подпись

С решением согласна (ен) _____