**ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ (ЧЕК-ЛИСТ) № 3**

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 использовании оправы | Сказать |  |
| 5 | Назвать второе свойство оправы | Сказать |  |
| 6 | Озвучить связующую фразу | Сказать |  |
| 7 | Озвучить выгоду от использовании оправы | Сказать |  |
| 8 | Показать безободковую оправу клиенту | Сделать/Сказать |  |
| 9 | Назвать первое свойство оправы | Сказать |  |
| 10 | Озвучить связующую фразу | Сказать |  |
| 11 | Озвучить выгоду от использовании оправы | Сказать |  |
| 12 | Назвать второе свойство оправы | Сказать |  |
| 13 | Озвучить связующую фразу | Сказать |  |
| 14 | Озвучить выгоду от использовании 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 использовании 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 использовании линзы с показателем преломления | Сказать |  |
| 23 | Назвать дизайн линзы | Сказать |  |
| 24 | Озвучить свойство дизайна линзы | Сказать |  |
| 25 | Озвучить связующую фразу | Сказать |  |
| 26 | Озвучить выгоду от использовании 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 использовании 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 оправа, которая Вам понравилась» | «Да» |
| 2 | Назвать первое свойство оправы | «Нижняя часть оправы – леска» | - |
| 3 | Озвучить связующую фразу | «Благодаря этому» |  |
| 4 | Озвучить выгоду от использовании оправы | «Уменьшится давление на переносицу по сравнению с ободковой оправой и легче будете дышать» | «Понятно» |
| 5 | Назвать второе свойство оправы | «Оправа металлическая тонкая» | «Да» |
| 6 | Озвучить связующую фразу | «Поэтому» |  |
| 7 | Озвучить выгоду от использовании оправы | «Вам не будет видно рамку оправы и глаза не будут уставать» | «Хорошо» |
| 8 | Показать безободковую оправу клиенту | «Это оправа на винтах без ободка» |  |
| 9 | Назвать первое свойство оправы | «Оправа Силуэт весит 7.5 грамм, невесомая» | «Не может быть» |
| 10 | Озвучить связующую фразу | «Из-за этого» |  |
| 11 | Озвучить выгоду от использовании 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 использовании 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 использовании 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 использовании 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 использовании 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 использовании 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 проводит на улице, хочу предложить Вам вторые очки с поляризационными линзами для отдыха. Поляризованные линзы снимают блики с поверхности предметов и Вы обеспечите себе комфортное зрение и Ваши глаза не будут уставать» | «В следующий раз обязательно возьму такие очки» |
| 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» |