

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

Рассмотрена и утверждена
на Педагогическом совете
Протокол № 04 от 13.06.2019 г.

Согласовано
Генеральный директор ООО «БМГ»
И.И. Мищенко



УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ «СККИТ»
А.В. Жукова
13 июня 2019 г.

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
профессионального обучения**

Продавец оптики

Профессиональное обучение	Срок реализации: 396 часов
Возможные наименования должностей	Продавец медицинской оптики Консультант-продавец медицинской оптики

Разработчик:
Жукова А.В., директор ЧПОУ «СККИТ»

Согласовано:
Заместитель директора по ВР, ДПО, ППО
Григорьева И.Ю.

Пятигорск-2019

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ	18
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ....	20
5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....	24

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ

1.1. Область применения образовательной программы профессионального обучения

Программа разработана на основе Профессионального стандарта Продавец оптики (регистрационный номер 700), утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 21.01.2016 № 16н, с учетом федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 31.02.04 Медицинская оптика", утвержденного Приказом Министерства образования и науки РФ от 11 августа 2014 г. № 971.

Программа направлена на приобретение лицами различного возраста профессиональной компетенции, в том числе для работы с конкретным оборудованием, технологиями, аппаратно-программными и иными профессиональными средствами, получение указанными лицами квалификационных разрядов, классов, категорий по профессии рабочего или должности служащего без изменения уровня образования.

Вид профессиональной деятельности: продажа оптических средств коррекции зрения (33.017).

Уровень квалификации – 3.

Категория обучающихся: лица различного возраста, в том числе не имеющие основного общего или среднего общего образования, включая лиц с ограниченными возможностями здоровья (с различными формами умственной отсталости).

1.2. Цели и задачи образовательной программы — требования к результатам освоения образовательной программы

Цель: обеспечение населения качественными средствами коррекции зрения.

В результате освоения обучающийся должен:

уметь:

- проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной;
- собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним;
- определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов;
- пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз;
- размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга;
- распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения;
- психологически настраиваться на работу с покупателями;
- задавать вопросы для выявления потребностей покупателей;
- устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт;
- рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя;
- предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта;
- проверять на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю;
- пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая);
- определять оптимальный вид линз по данным рецепта;
- определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов;
- определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя;

- измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы);
- размечать оправы под различные виды линз;
- размечать оправы под различные виды линз;
- рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра;
- выправлять оправу;
- контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе;
- 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;
- 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;
- 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;
- устанавливать конструктивные отношения с покупателем;
- разрешать конфликтные ситуации с покупателем;
- разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товара;
- оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств;

знать:

- номенклатуру оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним;
- 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;
- психологию общения;
- основные торговые марки производителей медицинской оптики;
- классификацию линз;
- классификация оправ;
- способы проверки линз на оптических приборах;
- маркировку 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;

- виды аметропий и рецепты для каждого вида аметропий;
- классификацию очковых линз и их функциональное назначение;
- свойства очковых линз и покрытий;
- ограничения при вставке линз в оправу;
- процесс изготовления очков;
- виды аберраций очковых линз;
- методы контроля соответствия диаметра линз параметрам оправы;
- принципы работы диоптриметра;
- основы психологии общения;
- основы психологии восприятия цвета;
- введение в теорию цвета;
- физиогномику (форма лица);
- транспозицию астигматических линз;
- внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила учета товарно-материальных ценностей;
- 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;
- 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;
- 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;
- основы конфликтологии;
- методы работы с возражениями покупателей;
- основные причины неудовлетворенности покупателя очками.

Иметь практический опыт:

Проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной. Собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним. Определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов. Пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз. Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга. Распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения. Психологически настраиваться на работу с покупателями. Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей. Установление и поддержание комфортного для покупателя контакта. Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя. Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта. Проверять на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю. Пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая). Определять оптимальный вид линз по данным рецепта. Определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов. Определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя. Измерять антропологические

параметры лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы). Размечать оправы под различные виды линз. Рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра. Выправлять оправу. Контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе. 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. 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. 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. Устанавливать конструктивные отношения с покупателем. Разрешать конфликтные ситуации с покупателем. Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товара. Оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств.

Формируемые компетенции:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ПК 1.1. Владеть правилами и методикой прописей рецептов на очки, принципами подбора очковых линз и оправ с параметрами, соответствующими рецепту.

ПК 1.2. Проводить основные и вспомогательные операции по обработке поверхностей всех типов очковых линз, нанесению покрытий и окраске линз.

ПК 1.4. Контролировать качество выпускаемой продукции в соответствии с требованиями действующих стандартов.

ПК 1.6. Обеспечивать и контролировать технику безопасности, охрану труда и противопожарную безопасность на рабочем месте.

ПК 1.7. Оформлять необходимую документацию в электронном и письменном видах.

ПК 2.2. Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов.

ПК 3.1. Проводить консультации по вопросам современной оптической моды, формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корректирующих и солнцезащитных очков.

ПК 3.2. Участвовать в маркетинговой деятельности организации.

ПК 3.3. Урегулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности.

ПК 3.4. Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, знать основы логистики.

1.3. Форма обучения – очная, заочная.

Режим занятий – с отрывом (без отрыва) от работы.

1.4. Количество часов на освоение программы и виды учебной работы

Виды учебной работы	Объем часов очная форма обучения	Объем часов заочная форма обучения
Максимальная учебная нагрузка (всего)	252	252
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	126	56
в том числе:		
Лекции	96	42
Практические занятия (лабораторные работы)	30	14
Самостоятельная работа	126	196
Производственная практика: форма контроля – дифференцированный зачет	144	144
Всего	396	396

1.5. Итоговая аттестация – в форме квалификационного экзамена, включающий в себя практическую квалификационную работу и проверку теоретических знаний в пределах квалификационных требований, указанных в квалификационных справочниках, и (или) профессиональных стандартов по соответствующим профессиям рабочих, должностям служащих.

1.6. По окончании обучения выдается свидетельство о профессии рабочего, должности служащего.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Продавец оптики

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов, курсовая работа (проект)	Объем часов очная форма обучения	Объем часов заочная форма обучения	Уровень освоения
1	2	3	4	4
1. Предпродажная подготовка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	Лекции. Номенклатура оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним. 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.	12	6	1
	Практические занятия. Опрос. Выполнение упражнений.	4	2	2
	Самостоятельная работа. Работа с конспектом, в сети Интернет, с литературой.	18	28	3
2. Консультирование покупателей по вопросам оптической коррекции зрения	Лекции. 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 корректирующие. Виды рецептов на очки и мягкие контактные линзы. Направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии). Правила ухода за средствами коррекции зрения.	14	6	1
	Практические занятия. Опрос. Выполнение упражнений.	4	2	2
	Самостоятельная работа. Работа с конспектом, в сети Интернет, с литературой.	18	28	3
3. Подбор оправ и линз для индивидуального заказа на очки	Лекции. 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 об-	14	6	1

	щения. Основы психологии восприятия цвета. Введение в теорию цвета. Физиогномика (форма лица). Транспозиция астигматических линз.			
	Практические занятия. Опрос. Выполнение упражнений.	4	2	2
	Самостоятельная работа. Работа с конспектом, в сети Интернет, с литературой.	18	28	3
4. Формирование товарно-денежного отчета	Лекции. Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила учета товарно-материальных ценностей. 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.	14	6	1
	Практические занятия. Опрос. Выполнение упражнений.	4	2	2
	Самостоятельная работа. Работа с конспектом, в сети Интернет, с литературой.	18	28	3
5. Инвентаризация оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	Лекции. 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.	14	6	1
	Практические занятия. Опрос. Выполнение упражнений.	4	2	2
	Самостоятельная работа. Работа с конспектом, в сети Интернет, с литературой.	18	28	3
6. Оформление и компоновка заказа на очки индивидуального изготовления	Лекции. Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности. Признаки подлинности денежных купюр. Правила проведения наличных и безналичных расчетов с покупателями.	12	6	1
	Практические занятия. Опрос. Выполнение упражнений.	6	2	2
	Самостоятельная работа. Работа с конспектом, в сети Интернет, с литературой.	18	28	3
7. Оформление документов при обращении покупателя за индиви-	Лекции. Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности. Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие способы защиты персональных данных. Ос-	16	6	1

дуальными очками и контактными линзами	новы конфликтологии. Методы работы с возражениями покупателей. Основные причины неудовлетворенности покупателя очками.			
	Практические занятия. Опрос. Выполнение упражнений.	4	2	2
	Самостоятельная работа. Работа с конспектом, в сети Интернет, с литературой.	18	28	3
Итого		252	252	
<p>Производственная практика. Виды работ (задания): Проверка наличия оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной. Сборка и хранение сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним. Определение недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов. Пользование специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз. Размещение оптических средства коррекции зрения и аксессуаров к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга. Распаковка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и размещение упаковки для хранения. Психологический настрой на работу с покупателями. Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей. Установление и поддержание комфортного для покупателя контакта. Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя. Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта. Проверять на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю. Пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая). Определять оптимальный вид линз по данным рецепта. Определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов. Определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя. Измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы). Размечать оправы под различные виды линз. Рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра. Выправлять оправу. Контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе. 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. 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. Пользоваться программным обеспечением для оформления заказа покупателю.</p>		144	144	

<p>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. Устанавливать конструктивные отношения с покупателем. Разрешать конфликтные ситуации с покупателем. Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товара. Оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств.</p>			
ИТОГО	396	396	

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).

КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
Очная форма обучения

№	Тема	Количество аудиторных часов	Лекции	Практика	Дни (дата)
1.	Предпродажная подготовка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	16	12	4	
	Номенклатура оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним. Требования стандартов в области торговли оптическими средствами коррекции зрения. Нормативные документы, регламентирующие продажу отдельных видов товара		4	-	1 день
	Принципы работы оптических приборов и инструментов (диоптриметр, оптическая линейка, тестовые приборы). Опрос. Выполнение упражнений.		4	2	2 день
	Основы мерчандайзинга. Опрос. Выполнение упражнений.		4	2	3 день
2.	Консультирование покупателей по вопросам оптической коррекции зрения	18	14	4	
	Психология общения.		6	-	4 день
	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 корректирующие. Опрос. Выполнение упражнений.		4	2	5 день
	Виды рецептов на очки и мягкие контактные линзы. Направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии). Правила ухода за средствами коррекции зрения. Опрос. Выполнение упражнений.		4	2	6 день
3.	Подбор оправ и линз для индивидуального заказа на очки	18	14	4	
	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.		6		7 день
	Процесс изготовления очков. Виды aberrаций очковых линз. Методы контроля соответствия диаметра линз параметрам оправы. Принципы работы диоптриметра. Опрос. Выполнение упражнений.		4	2	8 день
	Основы психологии общения. Основы психологии восприятия цвета. Введение в теорию цвета. Физиогномика (форма лица). Транспозиция астигматических линз. Опрос. Выполнение упражнений.		6	2	9 день
4.	Формирование товарно-денежного отчета	18	14	4	

	Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила учета товарно-материальных ценностей.		6	-	10 день
	Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила оформления накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и услуги по изготовлению очков. Опрос. Выполнение упражнений.		4	2	11 день
	Основы информатики и вычислительной техники. Опрос. Выполнение упражнений.		4	2	12 день
5.	Инвентаризация оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	18	14	4	
	Номенклатурное обозначение каждой единицы оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.		6	-	13 день
	Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила проведения инвентаризации. Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие понятие материальной ответственности. Опрос. Выполнение упражнений.		4	2	14 день
	Правила оформления заказа на очки. Опрос. Выполнение упражнений.		4	2	15 день
6.	Оформление и компоновка заказа на очки индивидуального изготовления	18	12	6	
	Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности.		6	-	16 день
	Признаки подлинности денежных купюр. Правила проведения наличных и безналичных расчетов с покупателями.		6	-	17 день
	Опрос. Выполнение упражнений		-	6	18 день
7.	Оформление документов при обращении покупателя за индивидуальными очками и контактными линзами	20	16	4	
	Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности. Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие способы защиты персональных данных.		6	-	19 день
	Основы конфликтологии.		6	-	20 день
	Методы работы с возражениями покупателей.		4	2	21 день
	Основные причины неудовлетворенности покупателя очками. Опрос. Выполнение упражнений.		-	2	22 день
	Итого:	126	96	30	22 дня
	Производственная практика	144 = 4 нед. по 6 часов			24 дня
	Подготовка к итоговой аттестации				6 дней
	Итоговая аттестация – квалификационный экзамен				1 день
	ИТОГО				53 дня

КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
Заочная форма обучения

№	Тема	Количество аудиторных часов	Лекции	Практика	Дни (дата)
1.	Предпродажная подготовка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	8	6	2	
	Номенклатура оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним. Требования стандартов в области торговли оптическими средствами коррекции зрения. Нормативные документы, регламентирующие продажу отдельных видов товара		4	-	1 день
	Принципы работы оптических приборов и инструментов (диоптриметр, оптическая линейка, тестовые приборы). Основы мерчандайзинга. Опрос. Выполнение упражнений.		2	2	2 день
2.	Консультирование покупателей по вопросам оптической коррекции зрения	8	6	2	
	Психология общения.		4	-	3 день
	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. Опрос. Выполнение упражнений. Опрос. Выполнение упражнений.		2	2	4 день
3.	Подбор оправ и линз для индивидуального заказа на очки	8	6	2	
	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.		4	-	5 день
	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. Опрос. Выполнение упражнений. Опрос. Выполнение упражнений.		2	2	6 день
4.	Формирование товарно-денежного отчета	8	6	2	
	Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила учета товарно-материальных ценностей.		4	-	7 день
	Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регла-		2	2	8 день

	ментирующие правила оформления накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и услуги по изготовлению очков. Основы информатики и вычислительной техники. Опрос. Выполнение упражнений.				
5.	Инвентаризация оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	8	6	2	
	Номенклатурное обозначение каждой единицы оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.		4	-	9 день
	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. Опрос. Выполнение упражнений.		2	2	10 день
6.	Оформление и компоновка заказа на очки индивидуального изготовления	8	6	2	
	Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности.		4	-	11 день
	Признаки подлинности денежных купюр. Правила проведения наличных и безналичных расчетов с покупателями. Опрос. Выполнение упражнений		4	2	12 день
7.	Оформление документов при обращении покупателя за индивидуальными очками и контактными линзами	8	6	2	
	Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности. Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие способы защиты персональных данных.		4	-	13 день
	Основы конфликтологии. Методы работы с возражениями покупателей. Основные причины неудовлетворенности покупателя очками. Опрос. Выполнение упражнений.		2	2	14 день
	Итого:	56	42	14	14 дней
	Производственная практика	144 = 4 нед. по 6 часов			24 дня
	Подготовка к итоговой аттестации				6 дней
	Итоговая аттестация – квалификационный экзамен				1 день
	ИТОГО				45 дней

КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК (очная форма обучения)

день	1 день	2 день	3 день	4 день	5 день	6 день	7 день	8 день	9 день	10 день	11 день	12 день
Вид учебной работы	ОЛ	ОЛП К	ОЛП К	ОЛ	ОЛП К	ОЛП К	ОЛ	ОЛП К	ОЛП К	ОЛ	ОЛП К	ОЛП К

день	13 день	14 день	15 день	16 день	17 день	18 день	19 день	20 день	21 день	22 день	23 день	24 день
Вид учебной работы	ОЛ	ОЛП К	ОЛП К	ОЛ	ОЛ	ОП К	ОЛ	ОЛ	ОЛП К	ОП К	ПП	ПП

день	25 день	26 день	27 день	28 день	29 день	30 день	31 день	32 день	33 день	34 день	35 день	36 день
Вид учебной работы	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП

день	37 день	38 день	39 день	40 день	41 день	42 день	43 день	44 день	45 день	46 день
Вид учебной работы	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП ДЗ

день	47 день	48 день	49 день	50 день	51 день	52 день	53 день
Вид учебной работы	ПИА	ПИА	ПИА	ПИА	ПИА	ПИА	ИА

О – обучение	Л – лекция	П – практическая работа	К – текущий контроль	ПП- производственная практика	ДЗ – дифференцированный зачет	ПИА- подготовка к итоговой аттестации	ИА – итоговая аттестация
-----------------	---------------	-------------------------------	----------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------	--	--------------------------------

КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК (заочная форма обучения)

день	1 день	2 день	3 день	4 день	5 день	6 день	7 день	8 день	9 день	10 день	11 день	12 день
Вид учебной работы	ОЛ	ОЛП К	ОЛ	ОЛП К	ОЛ	ОЛП К	ОЛ	ОЛП К	ОЛ	ОЛП К	ОЛ	ОЛП К

день	13 день	14 день	15 день	16 день	17 день	18 день	19 день	20 день	21 день	22 день	23 день	24 день
Вид учебной работы	ОЛ	ОЛП К	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП

день	25 день	26 день	27 день	28 день	29 день	30 день	31 день	32 день	33 день	34 день	35 день	36 день
Вид учебной работы	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП	ПП

день	37 день	38 день	39 день	40 день	41 день	42 день	43 день	44 день	45 день
Вид учебной работы	ПП	ПП ДЗ	ПИА	ПИА	ПИА	ПИА	ПИА	ПИА	ИА

О – обучение	Л – лекция	П – практическая работа	К – текущий контроль	ПП- производственная практика	ДЗ – дифференцированный зачет	ПИА- подготовка к итоговой аттестации	ИА – итоговая аттестация
-----------------	---------------	-------------------------------	----------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------	--	--------------------------------

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация образовательной программы профессионального обучения Продавец оптики предполагает наличие учебного кабинета, читального зала с выходом в Интернет.

Оборудование учебного кабинета: рабочее место преподавателя; рабочие места по количеству обучающихся; доска.

Технические средства обучения: компьютер, проектор, экран (стационарные или переносные).

3.2. Требования к педагогическим кадрам по реализации рабочей программы по специальности

должны обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профессиональных организациях не реже 1 раза в 3 лет.

3.3. Требования к учебно-методической документации по дисциплине.

Учебно-методическая документация по программе включает: лекции; перечень вопросов к текущему контролю и итоговой аттестации.

3.4. Требования к обучению студентов-инвалидов и студентов с ОВЗ.

При наличии в группе студентов-инвалидов и лиц с ОВЗ реализация учебной дисциплины осуществляется в соответствии с Положением «Об организации получения образования студентов-инвалидов и студентов с ОВЗ в ЧПОУ «СККИТ».

3.5. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники

ГОСТ 30808-2002/ГОСТ Р 51044-97. «Линзы очковые».

ГОСТ 51193-2009 «Очки корригирующие»

ГОСТ Р 51854-2001 «Линзы очковые солнцезащитные».

ГОСТ Р 51831-2001 «Очки солнцезащитные»

ГОСТ 31589-2012 «Оправы корригирующих очков»

1. Оптика (виртуальные модели) [Электронный ресурс]: методические указания к лабораторным работам для студентов всех направлений подготовки, реализуемых НИУ МГСУ/ — Электрон. текстовые данные.— М.: Московский государственный строительный университет, Ай Пи Эр Медиа, ЭБС АСВ, 2015.— 25 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/36138>.— ЭБС «IPRbooks»

2. Элементы геометрической оптики. Зрение [Электронный ресурс]: методическое пособие/ О.Е. Белоусова [и др.].— Электрон. текстовые данные.— Новосибирск: Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2014.— 123 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/55510>.— ЭБС «IPRbooks»

3. Шанин О.И. Адаптивные оптические системы коррекции наклонов. Резонансная адаптивная оптика [Электронный ресурс]/ Шанин О.И.— Электрон. Текстовые данные.— М.: Техносфера, 2014.— 296 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/26890>.— ЭБС «IPRbooks»

Дополнительные источники

1. Виговская М.Е. Психология делового общения [Электронный ресурс] : учебное пособие

для ССУЗов / М.Е. Виговская, А.В. Лисевич, В.О. Корионова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2016. — 73 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/44184.html>

2. Конфликтология [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления и гуманитарно-социальным специальностям / В.П. Ратников [и др.]. — 3-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 543 с. — 978-5-238-02174-4. — Режим доступа:

<http://www.iprbookshop.ru/71180.html>

3. Минько Э.В. Оценка качества товаров и основы экспертизы [Электронный ресурс] : учебное пособие для СПО / Э.В. Минько, А.Э. Минько. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Профобразование, 2017. — 221 с. — 978-5-4488-0157-0. — Режим доступа:

<http://www.iprbookshop.ru/70616.html>

Журналы, справочники, словари

1. Журнал /Офтальмология. Восточная Европа/ Профессиональные издания. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/36258.html>

2. Журнал /Российская педиатрическая офтальмология/ издательство: Медицина. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/41277.html>

Интернет-ресурсы:

<http://www.ochki.net> Информационный сайт о зрении, очках и линзах.
<http://www.eyesearch.com> - EyeSearch подробный справочный сайт о глазах и всем что с ними связано (на английском языке)

<http://www.about-contact-lenses.com/sitemap.htm> сайт (на английском языке) с описанием многих контактных линз

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Текущий контроль программы осуществляется преподавателем в процессе проведения занятий. Итоговой формой контроля является квалификационный экзамен.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none">- проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной;- собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним;- определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов;- пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз;- размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга;- распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения;- психологически настраиваться на работу с покупателями;- задавать вопросы для выявления потребностей покупателей;- устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт;- рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя;- предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта;- проверять на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю;- пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая);- определять оптимальный вид линз по данным рецепта;- определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов;- определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя;- измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоскопический угол,	<p>Опрос. Выполнение упражнений</p>

вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы);

- размечать оправы под различные виды линз;
- размечать оправы под различные виды линз;
- рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра;
- выправлять оправу;
- контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе;
- 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;
- 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;
- 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;
- устанавливать конструктивные отношения с покупателем;
- разрешать конфликтные ситуации с покупателем;

<ul style="list-style-type: none"> - разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товара; - оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств. 	
<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - номенклатуру оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним; - 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; - психологию общения; - основные торговые марки производителей медицинской оптики; - классификацию линз; - классификация оправ; - способы проверки линз на оптических приборах; - маркировку 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; - виды аметропий и рецепты для каждого вида аметропий; - классификацию очковых линз и их функциональное назначение; - свойства очковых линз и покрытий; - ограничения при вставке линз в оправу; - процесс изготовления очков; - виды аберраций очковых линз; - методы контроля соответствия диаметра линз параметрам оправы; - принципы работы диоптриметра; - основы психологии общения; - основы психологии восприятия цвета; 	<p>Опрос. Выполнение упражнений</p>

<ul style="list-style-type: none"> - введение в теорию цвета; - физиогномику (форма лица); - транспозицию астигматических линз; - внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила учета товарно-материальных ценностей; - 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; - 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; - 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; - основы конфликтологии; - методы работы с возражениями покупателей; - основные причины неудовлетворенности покупателя очками. 	
--	--

Критерии оценивания

Оценка за теоретическое обучение является критерием (показателем) уровня усвоения необходимых знаний, а также возможностью их использования на практике.

В основу оценки теоретических знаний положена традиционная пятибалльная система.

Оценка **«5 баллов» («отлично»)** – ответ дан (или упражнение выполнено) без ошибок.

Оценка **«4 балла» («хорошо»)** – допускается до 5 ошибок.

Оценка **«3 балла» («удовлетворительно»)** – от 6 до 10 ошибок.

Оценка **«2 балла» («удовлетворительно»)** – 11 и более ошибок.

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

Рассмотрена и утверждена
на Педагогическом совете
Протокол № 04 от 13.06.2019 г.

Согласована
Генеральный директор ООО «БМГ»
Н. Мищенко



УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОО «СККИТ»
А.В. Жукова
«13» июня 2019 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
профессионального обучения**

Продавец оптики

ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

В результате освоения обучающийся должен:

уметь:

- проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной;
- собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним;
- определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов;
- пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз;
- размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга;
- распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения;
- психологически настраиваться на работу с покупателями;
- задавать вопросы для выявления потребностей покупателей;
- устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт;
- рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя;
- предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта;
- проверять на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю;
- пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая);
- определять оптимальный вид линз по данным рецепта;
- определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов;
- определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя;
- измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы);
- размечать оправы под различные виды линз;
- размечать оправы под различные виды линз;
- рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра;
- выправлять оправу;
- контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе;
- 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;
- 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;
- 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;
- устанавливать конструктивные отношения с покупателем;
- разрешать конфликтные ситуации с покупателем;
- разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товара;
- оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств;

знать:

- номенклатуру оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним;
- 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;
- психологию общения;
- основные торговые марки производителей медицинской оптики;
- классификацию линз;
- классификация оправ;
- способы проверки линз на оптических приборах;
- маркировку 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;
- виды аметропий и рецепты для каждого вида аметропий;
- классификацию очковых линз и их функциональное назначение;
- свойства очковых линз и покрытий;
- ограничения при вставке линз в оправу;
- процесс изготовления очков;
- виды аберраций очковых линз;
- методы контроля соответствия диаметра линз параметрам оправы;
- принципы работы диоптриметра;
- основы психологии общения;
- основы психологии восприятия цвета;
- введение в теорию цвета;
- физиогномику (форма лица);
- транспозицию астигматических линз;
- внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила учета товарно-материальных ценностей;
- 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;
- 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;
- 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;
- основы конфликтологии;
- методы работы с возражениями покупателей;
- основные причины неудовлетворенности покупателя очками.

Иметь практический опыт:

Проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной. Сбирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним. Определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов. Пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз. Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга. Распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения. Психологически настраиваться на работу с покупателями. Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей. Установление и поддержание комфортного для покупателя контакта. Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя. Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта. Проверять на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю. Пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая). Определять оптимальный вид линз по данным рецепта. Определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов. Определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя. Измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы). Размечать оправы под различные виды линз. Рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра. Выправлять оправу. Контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе. 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. 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. 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. Устанавливать конструктивные отношения с покупателем. Разрешать конфликтные ситуации с покупателем. Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товара. Оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств.

Формируемые компетенции:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
- ПК 1.1. Владеть правилами и методикой прописей рецептов на очки, принципами подбора очковых линз и оправ с параметрами, соответствующими рецепту.
- ПК 1.2. Проводить основные и вспомогательные операции по обработке поверхностей всех типов очковых линз, нанесению покрытий и окраске линз.
- ПК 1.4. Контролировать качество выпускаемой продукции в соответствии с требованиями действующих стандартов.
- ПК 1.6. Обеспечивать и контролировать технику безопасности, охрану труда и противопожарную безопасность на рабочем месте.
- ПК 1.7. Оформлять необходимую документацию в электронном и письменном видах.
- ПК 2.2. Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов.
- ПК 3.1. Проводить консультации по вопросам современной оптической моды, формирования и коррекции визуального имиджа с помощью корригирующих и солнцезащитных очков.
- ПК 3.2. Участвовать в маркетинговой деятельности организации.
- ПК 3.3. Урегулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности.
- ПК 3.4. Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, знать основы логистики.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

Матрица учебных заданий

№	Наименование темы	Формируемые компетенции	Вид контрольного задания
1	Предпродажная подготовка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	ОК 1-9 ПК 1.1,1.2,1.4,1.6,1.7, 2.2, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4	Опрос. Выполнение упражнений
2	Консультирование покупателей по вопросам оптической коррекции зрения		Опрос. Выполнение упражнений
3	Подбор оправ и линз для индивидуального заказа на очки		Опрос. Выполнение упражнений
4	Формирование товарно-денежного отчета		Опрос. Выполнение упражнений
5	Инвентаризация оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним		Опрос. Выполнение упражнений
6	Оформление и компоновка заказа на очки индивидуального изготовления		Опрос. Выполнение упражнений
7	Оформление документов при обращении покупателя за индивидуальными очками и контактными линзами		Опрос. Выполнение упражнений

1. Предпродажная подготовка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним

Вопросы к опросу:

Номенклатура оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.

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.

Упражнения:

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

Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним.

Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним.

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

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

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

2. Консультирование покупателей по вопросам оптической коррекции зрения

Вопросы к опросу:

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.

Упражнения:

Встреча и выявление потребностей покупателя.

Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз.

Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки).

Консультирование покупателя о правилах пользования очками.

Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами.

3. Подбор оправ и линз для индивидуального заказа на очки

Вопросы к опросу:

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 аберраций 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.

Упражнения:

Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов.

Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя.

Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз).

Разметка оправы под различные виды линз.

Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз.

Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы.

4. Формирование товарно-денежного отчета

Вопросы к опросу:

Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила учета товарно-материальных ценностей.

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.

Упражнения:

Прием и хранение первичных учетных документов (накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним).

Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на склад.

Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним от покупателя.

Хранение актов на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков.

Хранение приходных ордеров передачи торговой выручки бухгалтеру.

Заполнение товарно-денежных отчетов.

Передача отчетов бухгалтеру.

5. Инвентаризация оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним

Вопросы к опросу:

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.

Упражнения:

Подготовка к инвентаризации оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.

Сравнение номенклатуры оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, цены, количества с номенклатурной ведомостью.

Вывод и сравнение суммы остатка по инвентаризационной ведомости и товарно-денежному отчету.

Оформление инвентаризационной ведомости.

6. Оформление и компоновка заказа на очки индивидуального изготовления

Вопросы к опросу:

Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности.

Признаки подлинности денежных купюр.

Правила проведения наличных и безналичных расчетов с покупателями.

Упражнения:

Оформление бланка-заказа на индивидуальное изготовление очков.

Документальное оформление купли-продажи очков.

Компоновка заказа на очки.

Сверка данных бланка-заказа с маркировкой на оправе и на пакете линз.

Передача заказа на очки для изготовления.

Расчет стоимости заказа очков.

Проверка подлинности денежных купюр.

Проведение операции наличного и безналичного расчета с покупателем.

Проверка сроков годности контактных линз и средств по уходу за контактными линзами.

Визуальный контроль качества изготовленных очков и соответствия антропометрическим параметрам лица покупателя.

Упаковка очков.

Ознакомление покупателя с инструкцией о правилах ухода за средствами коррекции зрения и условиями гарантии и передача средств коррекции зрения покупателю.

7. Оформление документов при обращении покупателя за индивидуальными очками и контактными линзами

Вопросы к опросу:

Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности.

Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие способы защиты персональных данных.

Основы конфликтологии.

Методы работы с возражениями покупателей.

Основные причины неудовлетворенности покупателя очками.

Упражнения:

Объяснение покупателю цели обработки персональных данных и способов их защиты.

Прием и обработка анкет с персональными данными покупателя.

Обмен оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним покупателю.

Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.

ВИДЫ РАБОТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

№	Наименование темы	Компетенции	Виды работ (задания)
1	Предпродажная подготовка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	ОК 1-9 ПК 1.1,1.2,1.4,1.6,1.7, 2.2, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4	Проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной. Сбирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним. Определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов. Пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз. Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга. Распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения.
2	Консультирование покупателей по вопросам оптической коррекции зрения		Психологически настраиваться на работу с покупателями. Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей. Установление и поддержание комфортного для покупателя контакта. Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя. Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании дан-

			ных рецепта. Проверять на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю.
3	Подбор оправ и линз для индивидуального заказа на очки		<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 подобранной оправе.</p>
4	Формирование товарно-денежного отчета		<p>Ежедневно выводить сумму остатка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на конец дня. Составлять акты на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков. Пользоваться компьютерными программами для учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговой точке. Формировать отчет на основании первичных учетных документов.</p>
5	Инвентаризация оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним		<p>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.</p>

			Пользоваться современными приборами для считывания штрихкодов. Формировать товарно-денежный отчет.
6	Оформление и компоновка заказа на очки индивидуального изготовления		Пользоваться программным обеспечением для оформления заказа покупателю. Пользоваться прибором для определения подлинности денежных купюр. Пользоваться терминалами и кассовыми аппаратами. Проверять качество изготовления индивидуальных очков.
7	Оформление документов при обращении покупателя за индивидуальными очками и контактными линзами		Пользоваться компьютерными программами для ведения учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале. Устанавливать конструктивные отношения с покупателем. Разрешать конфликтные ситуации с покупателем. Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товара. Оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств.

ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ **Квалификационный экзамен**

Методика проведения

Студент выполняет задания на основе заранее подготовленных билетов. По билету студент отвечает на теоретические вопросы (не менее 5 вопросов) и выполняет задания практической квалификационной работы (не менее 6 заданий).

На ответ одного студента (теория и практика) отводится 1 час (без учета времени, отведенного на подготовку к теоретическим вопросам: 15 минут).

Практическая квалификационная работа проводится на базе производственной практики, для максимального приближения к реальным условиям.

Задания практической квалификационной работы

1. Проверьте наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной.
2. Задайте вопросы для выявления потребностей покупателей.
3. Правила пользования основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая). Рассчитайте технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра.
4. Выведите сумму остатка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на конец дня.

5. Заполнять инвентаризационную ведомость.
6. Сбор и хранение сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним.
7. Расскажите об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя.
8. Определите оптимальный вид линз по данным рецепта. Выправьте оправу.
9. Составьте акты на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков.
10. Определите недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов.
11. Установление и поддержание комфортного для покупателя контакта.
12. Определите оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов.
13. Продемонстрируйте правила пользования компьютерными программами для учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговой точке.
14. Демонстрация правил пользования специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз.
15. Предложите покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта.
16. Определите оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя.
17. Сформируйте отчет на основании первичных учетных документов.
18. Разместите оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга.
19. Расскажите о психологическом настрое на работу с покупателями.
20. Измерьте антропологические параметры лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы).
21. Определите отнесение сумм к расходу или приходу в случае неполного авансового платежа за заказ очков.
22. Распакуйте оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и разместите упаковку для хранения.
23. Проверьте на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю.
24. Разметьте оправы под различные виды линз.
25. Разместите оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации.
26. Методика пользования современными приборами для считывания штрихкодов.
27. Сформируйте товарно-денежный отчет.
28. Демонстрация пользования программным обеспечением для оформления заказа покупателю.
29. Демонстрация пользования прибором для определения подлинности денежных купюр.
30. Демонстрация пользования терминалами и кассовыми аппаратами.
31. Демонстрация проверки качества изготовления индивидуальных очков.
32. Демонстрация пользования компьютерными программами для ведения учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале.
33. Установите конструктивные отношения с покупателем.
34. Разрешите конфликтную ситуацию с покупателем.
35. Разъясните покупателю положения правил продажи отдельных видов товара.
36. Оформите накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств.

Теоретические вопросы

1. Номенклатура оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.
2. Требования стандартов в области торговли оптическими средствами коррекции зрения. Нормативные документы, регламентирующие продажу отдельных видов товара.
3. Принципы работы оптических приборов и инструментов (диоптриметр, оптическая линейка, тестовые приборы).
4. Основы мерчандайзинга.
5. Психология общения.
6. Основные торговые марки производителей медицинской оптики.
7. Классификация линз.
8. Классификация оправ.
9. Способы проверки линз на оптических приборах.
10. Маркировка оправ.
11. Процесс изготовления очков.
12. 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.
13. Направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии).
14. Правила ухода за средствами коррекции зрения.
15. Виды аметропий и рецепты для каждого вида аметропий.
16. Классификация очковых линз и их функциональное назначение.
17. Свойства очковых линз и покрытий.
18. Ограничения при вставке линз в оправу.
19. Процесс изготовления очков.
20. Виды aberrаций очковых линз.
21. Методы контроля соответствия диаметра линз параметрам оправы.
22. Принципы работы диоптриметра.
23. Основы психологии общения.
24. Основы психологии восприятия цвета.
25. Введение в теорию цвета.
26. Физиогномика (форма лица).
27. Транспозиция астигматических линз.
28. Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила учета товарно-материальных ценностей.
29. Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила оформления накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и услуги по изготовлению очков.
30. Основы информатики и вычислительной техники.
31. Номенклатурное обозначение каждой единицы оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним.
32. Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила проведения инвентаризации.
33. Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие понятие материальной ответственности.
34. Правила оформления заказа на очки.
35. Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности.
36. Признаки подлинности денежных купюр.
37. Правила проведения наличных и безналичных расчетов с покупателями.
38. Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности.
39. Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие способы защиты персональных данных.

40. Основы конфликтологии.
41. Методы работы с возражениями покупателей.
42. Основные причины неудовлетворенности покупателя очками.

Критерии оценки квалификационного экзамена

Оценка «отлично» ставится обучающемуся, усвоившему взаимосвязь основных понятий учебной дисциплины в их значении для приобретаемой специальности, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, обнаружившему полное знание учебно-программного материала, успешно выполнившего практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных ситуациях, усвоившему основную рекомендованную литературу; показавшему систематический характер знаний способному к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебы и профессиональной деятельности. Содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, обладающему необходимыми знаниями, но допустившему неточности в определении понятий, в применении знаний для решения профессиональных задач, в неумении обосновывать свои рассуждения;

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, недостаточном для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, не справляющемуся самостоятельно с выполнением заданий, предусмотренных программой.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ВИДОВ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

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 (семинарам)

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 конспектов

При подготовке конспекта рекомендуется придерживаться такой последовательности:

1. Прочтите текст.
2. Определите цель изучения темы (какие знания должны приобрести и какими умениями обладать).
3. Выделите основные положения.
4. Проанализируйте основные положения.
5. Сделайте выводы.
6. Составьте краткую запись.

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.

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 обращайтесь 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.

Критерии оценки самостоятельной работы

Оценка 5 «отлично» ставится обучающемуся, усвоившему взаимосвязь основных понятий учебной дисциплины в их значении для приобретаемой специальности, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

Оценка 4 «хорошо» выставляется студенту, обнаружившему полное знание учебно-программного материала, успешно выполнившему практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных ситуациях, усвоившему основную рекомендованную литературу. Оценка 4 «хорошо» выставляется обучающемуся, показавшему систематический характер знаний способному к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебы и профессиональной деятельности. Содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

Оценка 3 «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой. Оценка 3 «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, обладающему необходимыми знаниями, но допустившему неточности в определении понятий, в применении знаний для решения профессиональных задач, в неумении обосновывать свои рассуждения;

Оценка 2 «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, недостаточном для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, не справляющемуся самостоятельно с выполнением заданий, предусмотренных программой.