


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Фейгельман Наталия Владимировна
Должность: Директор
Дата подписания: 06.03.2023 14:43:35
Уникальный программный ключ:
7320cc04697f2406afb213160141971ff321e42ecf58366b5e9f71236d8e4b5b



**Частное образовательное учреждение
профессионального образования
Тульский техникум Экономики и управления**

ПРИНЯТА
Педагогическим Советом
Протокол № 2 от «01» марта 2023 г.
Председатель  Н.В. Фейгельман

УТВЕРЖДАЮ
Директор  Н.В. Фейгельман



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

по специальности
31.02.04 «Медицинская оптика»

г. Тула 2023 г.

Программа профессионального модуля ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ разработана в соответствии с:

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

Укрупненная группа специальности: 31.00.00 Клиническая медицина

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	16
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	21
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОБУЧАЮЩИМИСЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ В ЧАСТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	23

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ПМ.02 ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ»

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы:

Профессиональный модуль «ПМ.02 Оказание услуг по коммуникационно-маркетинговой деятельности при подборе и реализации средств коррекции зрения» является обязательной частью профессионального учебного цикла образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 31.02.04. Медицинская оптика.

Профессиональный модуль обеспечивает формирование общих и профессиональных компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля:

В рамках программы профессионального модуля обучающимися осваиваются умения и знания

Код и наименование компетенции	Умения	Знания
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структура плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации
ОК 04	организовывать работу коллектива и команды;	психологические основы деятельности коллектива,

Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические особенности личности; основы проектной деятельности
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности
ПК 2.1. Проводить предпродажную подготовку оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним	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	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

<p>ПК 2.2. Оказывать консультативную помощь пациенту при подборе и реализации средств коррекции зрения с точки зрения технических, технологических и медицинских аспектов</p>	<p>Психологически настраиваться на работу с покупателями Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей Устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта Проверять на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю</p>	<p>Психология общения Основные торговые марки производителей медицинской оптики Классификация линз Классификация оправ Способы проверки линз на оптических приборах Маркировка оправ Процесс изготовления очков Измерительный инструмент, приборы и приспособления, применяемые при контроле соответствия очков прописи рецепта и требованиям стандартов на очки корригирующие Виды рецептов на очки и мягкие контактные линзы Направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии) Правила ухода за средствами коррекции зрения</p>
<p>ПК 2.3. Осуществлять комплекс маркетинговых и консультационных услуг при реализации средств коррекции зрения, в том числе при индивидуальном заказе</p>	<p>Пользоваться основными оптическими приборами (диоптриметр, линейка оптическая) Определять оптимальный вид линз по данным рецепта Определять оптимальный цвет оправы в соответствии с теорией цветотипов Определять оптимальную форму оправы в соответствии с формой и профилем лица покупателя Измерять антропологические параметры лица покупателя (пантоскопический угол, вертексное расстояние, высота переносицы, ширина переносицы) Размечать оправы под различные виды линз Рассчитывать технологическую возможность установки в оправу линз заданного диаметра Выправлять оправу Контролировать соответствие диаметра линз подобранной оправе</p>	<p>Виды аметропий и рецепты для каждого вида аметропий Классификация очковых линз и их функциональное назначение Свойства очковых линз и покрытий Ограничения при вставке линз в оправу Процесс изготовления очков Виды 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</p>
<p>ПК 2.4. Регулировать и разрешать конфликтные ситуации в профессиональной деятельности</p>	<p>Устанавливать конструктивные отношения с покупателем Разрешать конфликтные ситуации с покупателем</p>	<p>Основы конфликтологии Методы работы с возражениями покупателей Основы психологии общения</p>

	Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товар	Основные причины неудовлетворенности покупателя очками
ПК 2.5. Организовывать и оценивать эффективность работы организаций по продаже и изготовлению средств коррекции зрения, составлять бизнес-план, использовать знания основ логистики	Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя	Направление развития рынка медицинской оптики (мода, технологии) Основные торговые марки производителей медицинской оптики Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности
ПК 2.6 Обеспечивать выполнение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов при реализации средств коррекции зрения	Обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многоцветного использования и диагностических контактных линз Оформлять направление пациентов на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту Направлять экстренное извещение о регистрации случая инфекционной (паразитарной) болезни в территориальный орган Роспотребнадзора, уполномоченный осуществлять федеральный государственный санитарно-эпидемиологический надзор	Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности Государственные санитарно-эпидемиологические правила и гигиенические нормативы, профилактические и противоэпидемические мероприятия при выявлении инфекционного заболевания Порядки оказания медицинской помощи, клинические рекомендации, стандарты медицинской помощи по профилю "офтальмология" Правила оформления документации для направления пациента на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту Правила обработки и дезинфекции мягких контактных линз Средства для хранения, дезинфекции, очистки и промывания контактных линз Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности
ПК 2.7. Оформлять необходимую документацию, в том числе товарно-денежный отчет, в электронном и письменном видах при реализации средств коррекции зрения	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	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

	<p>Формировать отчет на основании первичных учетных документов</p> <p>Пользоваться программным обеспечением для оформления заказа покупателю</p> <p>Пользоваться прибором для определения подлинности денежных купюр</p> <p>Пользоваться терминалами и кассовыми аппаратами</p> <p>Проверять качество изготовления индивидуальных очков</p> <p>Пользоваться компьютерными программами для ведения учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале</p> <p>Оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств</p>	<p>Основы информатики и вычислительной техники</p> <p>Основы законодательства Российской Федерации о торговой деятельности</p> <p>Признаки подлинности денежных купюр</p> <p>Правила проведения наличных и безналичных расчетов с покупателями</p> <p>Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие способы защиты персональных данных</p>
<p>ПК 2.8.</p> <p>Проводить инвентаризацию оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p>	<p>Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации</p> <p>Определять отнесение сумм к расходу или приходу в случае неполного авансового платежа за заказ очков</p> <p>Заполнять инвентаризационную ведомость</p> <p>Пользоваться современными приборами для считывания штрих-кодов</p> <p>Формировать товарно-денежный отчет</p>	<p>Номенклатурное обозначение каждой единицы оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним</p> <p>Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие правила проведения инвентаризации</p> <p>Внутренние организационно-распорядительные документы экономического субъекта, регламентирующие понятие материальной ответственности</p> <p>Правила оформления заказа на очки</p>

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Тематический план профессионального модуля

очная форма обучения

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практическая подготовка	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося (в форме практической подготовки)	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия (в форме практической подготовки), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8
ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.5	МДК.02.01. Коммуникационно-маркетинговая деятельность при подборе и реализации средств коррекции зрения	112	112	80			
ПК 2.1-2.8	МДК.02.02. Организация деятельности салона оптики	48	48	32			
ПК 2.1-2.8	Учебная практика	36				36	
ПК 2.1-2.8	Производственная практика	36					36
	Всего	232	160	112	-	36	36

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

очная форма обучения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	
МДК.02.01 КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ			
Тема 1.1. Миссия оптической организации	Содержание учебного материала	16	ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.5 ОК 01,02,04,05,09
	Понятие позиционирования и миссии оптического салона. Значимость оптического салона для потребителя. Социальная роль оптического салона. Планировать маркетинг фирмы	8	
	В том числе практических занятий (в том числе в форме практической подготовки):	8	
	Формирование миссии оптического салона на основании 4 признаков: целевой группы, основных запросов клиентов, отличия от конкурентов, выбранной ниши. Опрос. Обсуждение докладов на темы: Выбор местоположения оптического салона. Оценка конкурентов на рынке оптики. Принцип формирования конкурентоспособного предложения. Анализ направлений геомаркетинговой политики.	8	
Тема 1.2 Рынок оправ и солнцезащитных очков, очковых и контактных линз, оборудования	Содержание учебного материала	16	ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.5 ОК 01,02,04,05,09
	История развития рынка оптической коррекции зрения. История развития отрасли оптической коррекции зрения в России. Современная структура отрасли оптической коррекции зрения в мире и России. Состояние рынка очковых линз, оправ, контактных линз; Структура и география мирового рынка оправ и солнцезащитных очков. Основные регионы и производители оправ и солнцезащитных очков.	8	

Рынок оптических товаров	<p>Оптический рынок и модная индустрия: влияние моды и торговых марок на производство оправ и солнцезащитных очков.</p> <p>Актуальные коллекции оправ и солнцезащитных очков.</p> <p>Особенности российского рынка оправ и солнцезащитных очков, ведущие поставщики российского рынка.</p> <p>Структура и география рынка очковых линз. Основные производители и торговые марки очковых линз.</p> <p>Особенности российского рынка очковых линз, ведущие поставщики. Рынок потребителей, методики исследования поведения потребителей и спроса на товары и услуги;</p> <p>Структура и география рынка контактных линз и средств по уходу.</p> <p>Основные производители и торговые марки контактных линз и средств по уходу. Особенности российского рынка контактных линз и средств по уходу, ведущие поставщики.</p> <p>Структура и тенденции развития рынка оптического технологического оборудования. Основные производители оптического технологического оборудования. Особенности российского рынка оптического технологического оборудования, ведущие поставщики.</p>		
	В том числе практических занятий (в том числе в форме практической подготовки):	8	
	<p>Состояние Российского рынка производства оправ и солнцезащитных очков.</p> <p>Анализ перечня ведущих производителей очковых линз в России.</p> <p>Сравнительная характеристика очищающих средств для мягких и жёстких газопроницаемых контактных линз разных производителей. Опрос</p>	8	
Тема 1.3 Реклама в оптическом салоне	Содержание учебного материала	22	ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.5 ОК 01,02,04,05,09
	<p>Виды средств массовой информации и связи с общественностью.</p> <p>Реклама в печатных изданиях.</p> <p>Реклама на радио и ТВ.</p> <p>Реклама в Интернет.</p> <p>Виды рекламных материалов.</p> <p>Принципы размещения рекламы в оптическом салоне.</p> <p>Предоставление различных групп товаров (линз, оправ, контактных линз) в рекламных материалах.</p> <p>Особенности прямого маркетинга оптического салона.</p> <p>Значение и использование информационных баз данных.</p> <p>Планирование рекламных акций.</p>	6	

	Мероприятия по продвижению товаров: конкурсы, лотереи и пр.		
	В том числе практических занятий (в том числе в форме практической подготовки):	16	
	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 Составление писем для прямой интернет-рассылки с приглашением в оптический салон. Опрос. Обсуждение докладов Выполнение тестового задания	16	
Тема 1.4 Мерчандайзинг	Содержание учебного материала	32	ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.5 ОК 01,02,04,05,09
	Понятие мерчандайзинга. Основные правила и принципы мерчандайзинга. Оформление витрины и выкладка товара в оптической организации. Правовые основы профессиональной деятельности;	8	
	В том числе практических занятий (в том числе в форме практической подготовки):	24	
	Оформление тематической витрины оптического салона. - Проверять наличие оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним по номенклатуре в накладной - Собирать и хранить сопровождающие документы на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним - Определять недостатки оправ, линз, солнцезащитных очков визуально и с помощью оптических приборов - Пользоваться специальными моющими и чистящими средствами для пластмассовых и стеклянных линз - Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним на витринах в соответствии с принципами мерчандайзинга	24	

	<ul style="list-style-type: none"> - Распаковывать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним и размещать упаковку для хранения - Обеспечивать учет, дезинфекцию и контроль сроков годности пробных мягких контактных линз многократного использования и диагностических контактных линз - Оформлять направление пациентов на консультацию к врачу-офтальмологу и (или) врачу-специалисту - Направлять экстренное извещение о регистрации случая инфекционной (паразитарной) болезни в территориальный орган Роспотребнадзора, уполномоченный осуществлять федеральный государственный санитарно-эпидемиологический надзор <p>Опрос. Обсуждение докладов</p>		
<p>Тема 1.5 Визит клиента в оптическую организацию</p>	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Понятие потребности клиента. Иерархия потребностей человека. Основные потребности и ожидания клиентов разных возрастных и социальных групп. Основные принципы общения с клиентом во время его посещения оптического салона. Определение психологического типа покупателя. Выявление потребностей. Презентация товара. Консультирование клиента. Перевод свойств товара в выгоды. Использовать эффективные коммуникации в профессиональной деятельности; Этапы акта продажи (выяснение потребностей клиента, объявление и обоснование цены, составление сметы, выдача заказа). Комплексные и дополнительные продажи. Владение аргументацией при выборе средств коррекции зрения. Работа с возражениями. Виды конфликтных ситуаций. Оформление заказа на очки. Выдача заказа покупателю. Документы при выдаче заказа.</p> <p>сравнительные характеристики очковых и контактных линз различных производителей; коллекции очковых оправ.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Устанавливать конструктивные отношения с покупателем - Разрешать конфликтные ситуации с покупателем - Разъяснять покупателю положения правил продажи отдельных видов товаров - Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя <p>Подбор оправ и солнцезащитных очков с точки зрения морфологических особенностей лица. Подбор оправ и солнцезащитных очков для разных возрастных групп. Подбор оправ и солнцезащитных очков для разных социальных групп и профессий. Понятие имиджологии. Историческая</p>	<p style="text-align: center;">26</p> <p style="text-align: center;">2</p>	<p>ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 2.5 ОК 01,02,04,05,09</p>

	роль очков в создании имиджа. Современная роль очков в создании социального и психологического имиджа с точки зрения модных тенденций.		
	В том числе практических занятий (в том числе в форме практической подготовки):	24	
	<p>Определение потребности клиента целевой группы данного оптического салона Определение психологического типа покупателей. Выявление потребностей покупателя. Перевод свойств оправ в выгоды для покупателя. Презентация оправ и линз с помощью визиосистемы и без нее. Опрос. Обсуждение доклада Психологически настраиваться на работу с покупателями</p> <ul style="list-style-type: none"> - Задавать вопросы для выявления потребностей покупателей - Устанавливать и поддерживать комфортный для покупателя контакт - Рассказывать об оптических средствах коррекции зрения, их свойствах и о выгодах для покупателя - Предлагать покупателю оптимальный вариант конструкции оправ и видов линз на основании данных рецепта - Проверять на диоптриметре предыдущие очки, привычные покупателю <p>Отработать возражение клиента</p> <ul style="list-style-type: none"> - дорого - я подумаю - у вас долго выполняется заказ - не знаю, еще не решила <p>Подбор оправы и/или солнцезащитных очков для водителя-дальнобойщика, спортсмена, системного администратора, преподавателя, офис-менеджера, директора предприятия Подбор оправы и/или солнцезащитных очков с учётом типа, формы и особенностей строения лица. Подбор оправы и/или солнцезащитных очков для ребёнка, дошкольного возраста, старшеклассника, студента, лица среднего возраста, пенсионера. Подбор очков, корригирующих с точки зрения создания общего визуального имиджа (научный работник, бизнесмен, дизайнер и др.). Подбор оправ и солнцезащитных очков с точки зрения создания общего визуального имиджа (банковский работник, художник, политический деятель и др.). Выполнение тестового задания.</p>	24	
МДК.02.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САЛОНА ОПТИКИ			

Тема 2.1 Основы законодательства Российской, регулирующие медицинскую деятельность (медицинская оптика)	Содержание учебного материала Основы законодательства об охране здоровья граждан Российской Федерации Основы законодательства о санитарно-эпидемиологическом благополучии населения Основы трудового законодательства РФ. Основы законодательства Российской Федерации о защите персональных данных пациентов и сведений, составляющих врачебную тайну. Соблюдение правил оказания платных медицинских услуг Соблюдение лицензионных требований, требований Роспотребнадзора, Пожарного надзора, Росздравнадзора Ответственность за нарушение законодательства.	24	ПК 2.1 - ПК 2.8 ОК 01,02,04,05,09
	В том числе практических занятий (в том числе в форме практической подготовки):	8	
	Опрос	16	
	16	16	
Тема 2.2 Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности	Содержание учебного материала Порядки оказания медицинской помощи. Стандарты медицинской помощи. Клинические рекомендации. Требования к обеспечению качества и безопасности медицинской деятельности. Должностные обязанности работников, находящихся в распоряжении персонала. Ведение медицинской документации, в том числе в форме электронного документа. Организация проведения мероприятий, осуществляемых в рамках внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности. Оформление результатов проведения мероприятий внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности.	24	ПК 2.1 - ПК 2.8 ОК 01,02,04,05,09
	В том числе практических занятий (в том числе в форме практической подготовки):	8	
	Составление плана работы и отчета о своей работе Контроль выполнения должностных обязанностей находящимся находящегося в распоряжении персонал персонала Организация проведения уборки в организации Проведение работы по обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности Использование информационных систем в сфере здравоохранения и информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» Анализ сайта медицинской организации на соблюдение требований законодательства	16	
	16	16	

	<p>Использование в работе персональных данных пациентов и сведений, составляющих врачебную тайну</p> <p>Заполнение медицинской документации, в том числе в форме электронного документа (медицинской карты пациента, добровольного информированного согласия, договора об оказании платных медицинских услуг)</p> <p>Расчет образования отходов медицинских организаций и необходимое количество оборудования, инвентаря и расходных материалов при обращении с медицинскими отходами</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ежедневно выводить сумму остатка оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на конец дня - Составлять акты на списание оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним и услуги по изготовлению очков - Пользоваться компьютерными программами для учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговой точке - Формировать отчет на основании первичных учетных документов - Пользоваться программным обеспечением для оформления заказа покупателю - Пользоваться прибором для определения подлинности денежных купюр - Пользоваться терминалами и кассовыми аппаратами - Проверять качество изготовления индивидуальных очков - Пользоваться компьютерными программами для ведения учета оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале - Оформлять накладные на возврат оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним, акты возврата денежных средств - Размещать оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним по номенклатуре в порядке, удобном для проведения инвентаризации - Определять отнесение сумм к расходу или приходу в случае неполного авансового платежа за заказ очков - Заполнять инвентаризационную ведомость - Пользоваться современными приборами для считывания штрихкодов - Формировать товарно-денежный отчет 		
<p>Практическая подготовка: учебная практика</p>	<p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Прием и хранение первичных учетных документов (накладных на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним) 2. Прием и хранение первичных учетных документов при возврате оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним на склад 	36	ПК 2.1 - ПК 2.8 ОК 01,02,04,05,09

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

	27. Документальное оформление возврата оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним		
Практическая подготовка: производственная практика	Виды работ:		ПК 2.1 - ПК 2.8 ОК 01,02,04,05,09
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прием оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале 2. Оформление ценников на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним 3. Проверка наличия сопровождающих документов на оптические средства коррекции зрения и аксессуары к ним 4. Визуальная проверка качества оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним для продажи 5. Подготовка и очистка торгового оборудования и оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним в торговом зале 6. Размещение для хранения упаковок оптических средств коррекции зрения и аксессуаров к ним 7. Встреча и выявление потребностей покупателя 8. Консультирование покупателя о назначении очков и контактных линз 9. Консультирование покупателя о новых тенденциях оптической моды (оправы и солнцезащитные очки) 10. Консультирование покупателя о правилах пользования очками 11. Консультирование покупателя о правилах пользования контактными линзами 12. Проверка параметров привычных очков покупателя с помощью оптических приборов 13. Предложение покупателю вариантов оправ в соответствии с антропологическими показателями лица и головы покупателя 14. Представление покупателю различных видов линз и оптических покрытий (фотохромные линзы и покрытия, окраска и степень затемнения линз) 15. Разметка оправы под различные виды линз 16. Расчет оправы под минимально возможный диаметр линз 17. Сравнение с посадкой предыдущей оправы на лице покупателя, выправка оправы 	36	
Промежуточная аттестация		ДФК дифференцированный зачет (практическая подготовка: учебная)	

	практика, производственная практика) экзамен по модулю	
Всего:	232	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Лаборатория технологий продвижения и реализации средств коррекции зрения

- оборудование:

функциональная мебель для обеспечения посадочных мест по количеству обучающихся;

функциональная мебель для оборудования рабочего места преподавателя;

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

рабочие места продавцов;

витрины для очков (стойки);

оправы очковые;

образцы очковых линз;

образцы мягких контактных линз;

диоптриметр;

приборы или инструменты для измерения антропометрических параметров;

- технические средства обучения:

компьютер (ноутбук) с лицензионным программным обеспечением;

оборудование для отображения информации и ее коллективного просмотра.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы, выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и электронных изданий в качестве основного, при этом список, может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основная литература

1. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 370 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06970-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/516614>

2. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15346-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512484>

3. Кольшклина, Т. Б. Основы рекламы: реклама в местах продаж : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. Б. Кольшклина, И. В. Шустина, Е. В. Маркова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 222 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13048-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/517363>

3.2.2. Дополнительная литература

1. Гончарова, А. В. Технологии продаж : учебное пособие / А. В. Гончарова, И. Е. Отвагина. — Новосибирск : Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИИХ», 2021. — 140 с. — ISBN 978-5-7014-1030-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/126991.html>

2. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 148 с. — ISBN 978-5-394-04187-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/107811.html>

3. Гутникова, О. Н. Основы организации торговли : учебник для бакалавров / О. Н. Гутникова ; под редакцией Л. П. Дашкова. — Москва : Дашков и К, 2022. — 256 с. — ISBN 978-5-394-04316-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/120743.html>

4. Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/87620.html>

3.2.3. Интернет-источники

1. <https://minzdrav.gov.ru/> Министерство здравоохранения РФ
2. <https://roszdravnadzor.gov.ru/> Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения РФ
3. <https://www.rosпотребнадзор.ru/> Роспотребнадзор РФ
4. <https://rkn.gov.ru/?ysclid=kzax21zwwl> Роскомнадзор РФ
5. <https://www.takzdorovo.ru/> Портал о здоровом образе жизни (официальный ресурс министерства здравоохранения РФ)
6. <https://www.voi.ru/> Всероссийское общество инвалидов

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, дискуссии, написании рефератов.

<i>Содержание обучения</i>	<i>Характеристика основных видов учебной деятельности студентов (на уровне учебных действий)</i>
МДК.02.01 КОММУНИКАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРИ ПОДБОРЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СРЕДСТВ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ	
Тема 1.1. Миссия оптической организации Тема 1.2 Рынок оправ и солнцезащитных очков, очковых и контактных линз, оборудования Рынок оптических товаров Тема 1.3 Реклама в оптическом салоне Тема 1.4 Мерчандайзинг Тема 1.5 Визит клиента в оптическую организацию	Опрос, доклады, презентации, тестовые задания практические задания
МДК.02.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САЛОНА ОПТИКИ	

Тема 2.1 Основы законодательства Российской, регулирующие медицинскую деятельность (медицинская оптика) Тема 2.2 Требования к обеспечению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности	Опрос, презентации
--	--------------------

Результаты подготовки обучающихся при освоении рабочей программы учебной дисциплины определяются оценками:

<i>Оценка</i>	<i>Содержание</i>	<i>Проявления</i>
Неудовлетворительно	Студент не обладает необходимой системой знаний и умений	Обнаруживаются пробелы в знаниях основного программного материала, допускаются принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий
Удовлетворительно	Уровень оценки результатов обучения показывает, что студенты обладают необходимой системой знаний и владеют некоторыми умениями по дисциплине. Студенты способны понимать и интерпретировать освоенную информацию, что является основой успешного формирования умений и навыков для решения практикоориентированных задач	Обнаруживаются знания основного программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности; студент справляется с выполнением заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка «удовлетворительно» выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе и при выполнении заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
Хорошо	Уровень осознанного владения учебным материалом и учебными умениями, навыками и способами деятельности по дисциплине; способны анализировать, проводить сравнение и обоснование выбора методов решения заданий в практикоориентированных ситуациях	Обнаруживается полное знание программного материала; студент, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Как правило, оценка «хорошо» выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному выполнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности
Отлично	Уровень освоения результатов обучения студентов по дисциплине является основой для формирования общих и профессиональных компетенций, соответствующих требованиям ФГОС СПО. Студенты способны использовать сведения из различных источников для	Обнаруживается всестороннее, систематическое и глубокое знание программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой; студент, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной

	успешного исследования и поиска решения в нестандартных практикоориентированных ситуациях	программой. Как правило, оценка «отлично» выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала
--	---	--

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОБУЧАЮЩИМИСЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ В ЧАСТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Осознающий себя гражданином России и защитником Отечества, выражающий свою российскую идентичность в поликультурном и многоконфессиональном российском обществе и современном мировом сообществе. Сознательный свое единство с народом России, с Российским государством, демонстрирующий ответственность за развитие страны. Проявляющий готовность к защите Родины, способный аргументированно отстаивать суверенитет и достоинство народа России, сохранять и защищать историческую правду о Российском государстве	ЛР 1
Проявляющий активную гражданскую позицию на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан, уважения к историческому и культурному наследию России. Осознанно и деятельно выражающий неприятие дискриминации в обществе по социальным, национальным, религиозным признакам; экстремизма, терроризма, коррупции, антигосударственной деятельности. Обладающий опытом гражданской социально значимой деятельности (в студенческом самоуправлении, добровольчестве, экологических, природоохранных, военно-патриотических и др. объединениях, акциях, программах). Принимающий роль избирателя и участника общественных отношений, связанных с взаимодействием с народными избранниками	ЛР 2
Демонстрирующий приверженность традиционным духовно-нравственным ценностям, культуре народов России, принципам честности, порядочности, открытости. Действующий и оценивающий свое поведение и поступки, поведение и поступки других людей с позиций традиционных российских духовно-нравственных, социокультурных ценностей и норм с учетом осознания последствий	ЛР 3

<p>поступков. Готовый к деловому взаимодействию и неформальному общению с представителями разных народов, национальностей, вероисповеданий, отличающий их от участников групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие социально опасного поведения окружающих и предупреждающий его. Проявляющий уважение к людям старшего поколения, готовность к участию в социальной поддержке нуждающихся в ней</p>	
<p>Проявляющий и демонстрирующий уважение к труду человека, осознающий ценность собственного труда и труда других людей. Экономически активный, ориентированный на осознанный выбор сферы профессиональной деятельности с учетом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, российского общества. Выражающий осознанную готовность к получению профессионального образования, к непрерывному образованию в течение жизни Демонстрирующий позитивное отношение к регулированию трудовых отношений. Ориентированный на самообразование и профессиональную переподготовку в условиях смены технологического уклада и сопутствующих социальных перемен. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»</p>	ЛР 4
<p>Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, народу, малой родине, знания его истории и культуры, принятие традиционных ценностей многонационального народа России. Выражающий свою этнокультурную идентичность, сознающий себя патриотом народа России, деятельно выражающий чувство причастности к многонациональному народу России, к Российскому Отечеству. Проявляющий ценностное отношение к историческому и культурному наследию народов России, к национальным символам, праздникам, памятникам, традициям народов, проживающих в России, к соотечественникам за рубежом, поддерживающий их заинтересованность в сохранении общероссийской культурной идентичности, уважающий их права</p>	ЛР 5
<p>Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной квалификации</p>	ЛР 6
<p>Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения. Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и за-конных интересов других людей</p>	ЛР 7

<p>Проявляющий и демонстрирующий уважение законных интересов и прав представителей различных этнокультурных, социальных, конфессиональных групп в российском обществе; национального достоинства, религиозных убеждений с учётом соблюдения необходимости обеспечения конституционных прав и свобод граждан. Понимающий и деятельно выражающий ценность межрелигиозного и межнационального согласия людей, граждан, народов в России. Выражающий сопричастность к преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства, включенный в общественные инициативы, направленные на их сохранение</p>	<p>ЛР 8</p>
<p>Сознающий ценность жизни, здоровья и безопасности. Соблюдающий и пропагандирующий здоровый образ жизни (здоровое питание, соблюдение гигиены, режим занятий и отдыха, физическая активность), демонстрирующий стремление к физическому совершенствованию. Проявляющий сознательное и обоснованное неприятие вредных привычек и опасных наклонностей (курение, употребление алкоголя, наркотиков, психоактивных веществ, азартных игр, любых форм зависимостей), деструктивного поведения в обществе, в том числе в цифровой среде</p>	<p>ЛР 9</p>
<p>Бережливо относящийся к природному наследию страны и мира, проявляющий сформированность экологической культуры на основе понимания влияния социальных, экономических и профессионально-производственных процессов на окружающую среду. Выражающий деятельное неприятие действий, приносящих вред природе, распознающий опасности среды обитания, предупреждающий рискованное поведение других граждан, популяризирующий способы сохранения памятников природы страны, региона, территории, поселения, включенный в общественные инициативы, направленные на заботу о них</p>	<p>ЛР 10</p>
<p>Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. Критически оценивающий и деятельно проявляющий понимание эмоционального воздействия искусства, его влияния на душевное состояние и поведение людей. Бережливо относящийся к культуре как средству коммуникации и самовыражения в обществе, выражающий сопричастность к нравственным нормам, традициям в искусстве. Ориентированный на собственное самовыражение в разных видах искусства, художественном творчестве с учётом российских традиционных духовно-нравственных ценностей, эстетическом обустройстве собственного быта. Разделяющий ценности отечественного и мирового художественного наследия, роли народных традиций и народного творчества в искусстве. Выражающий ценностное отношение к технической и промышленной эстетике</p>	<p>ЛР 11</p>
<p>Принимающий российские традиционные семейные ценности.</p>	<p>ЛР 12</p>

Ориентированный на создание устойчивой многодетной семьи, понимание брака как союза мужчины и женщины для создания семьи, рождения и воспитания детей, неприятия насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания	
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Демонстрирующий готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения в профессиональной деятельности	ЛР 13
Проявляющий сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности	ЛР 14
Соблюдающий корпоративной тайны, принципы этики в работе с клиентами (пациентами), их законными представителями и коллегами	ЛР 15
Соблюдающий программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, нормативные правовые акты в сфере охраны здоровья граждан, регулирующие медицинскую деятельность (для специальности 31.02.04 Медицинская оптика)	ЛР 16
Соблюдающий нормы этики, морали, права и профессионального общения	ЛР 17